



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR**  
**CARRERA: COMERCIO EXTERIOR**  
**TRABAJO DE TITULACIÓN**  
**PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**  
**INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE IMPORTACIÓN DE REPUESTOS Y PARTES DE MAQUINARIA PESADA, HACIA LA EMPRESA RAZCONSA C. A. UBICADA EN LA CIUDAD DE BORBÓN, PROVINCIA DE ESMERALDAS, DESDE DELRAY BEACH - FLORIDA - ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2015 – 2016”.**

**AUTOR:**

**CARLOS LUIS BERMÚDEZ OLMEDO**

**Riobamba-Ecuador**

**2016**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

**CERTIFICAMOS:** que el presente trabajo de investigación previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior, se ha determinado por el señor CARLOS LUIS BERMÚDEZ OLMEDO, ha desarrollado mediante las normas de investigación científica, es por ello que después de haber analizado el contenido, se autoriza su presentación.

**Ing. Oscar Iván Granizo Paredes**  
**DIRECTOR**

**Ing. Bolívar Alexis Ricaurte Coto**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Yo, CARLOS LUIS BERMÚDEZ OLMEDO, declaro que el presente proyecto de investigación, ES DE MI AUTORIA, y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados. Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este proyecto de investigación.

Riobamba, 2 de Marzo de 2016

-----  
Carlos Luis Bermúdez Olmedo  
080279172-3

## **DEDICATORIA**

### ***A Dios***

*Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.*

### ***A mis padres***

*Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.*

### ***A mis maestros***

*Por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestros estudios profesionales y para la elaboración de esta tesis, por su tiempo compartido y por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional.*

## **AGRADECIMIENTO**

*A DIOS por su infinita misericordia y llenarme de bendiciones para haber llegado a culminar con éxito mis estudios.*

*A mis PADRES por el apoyo, la motivación y los consejos brindados.*

*A mis AMIGOS por brindarme su ayuda en cada actividad emprendida.*

*A mi TUTOR por haber sido quien guiara el desarrollo de esta tesis.*

*A mis MAESTROS Finalmente a los maestros, aquellos que marcaron cada etapa de nuestro camino universitario, y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de la tesis.*

## ÍNDICE GENERAL

Portada .....	i
Certificación del tribunal .....	ii
Declaración de Autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de tablas .....	viii
Índice de gráficos .....	ix
Resumen ejecutivo .....	x
Summary .....	xi
Introducción .....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	3
1.1.1 Formulación del problema.....	4
1.1.2 Delimitación del Problema .....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN .....	4
1.3 FORMULACIÓN DE OBJETIVOS .....	5
1.3.1 Objetivo General .....	5
1.3.2 Objetivos Específicos .....	5
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 Fundamentación Teórica.....	7
2.2 Marco Conceptual .....	20
2.3 Hipótesis o idea a defender .....	30
2.3.1 Idea General.....	30
2.3.2 Ideas Específicas .....	31
2.4 Variables.....	31
2.4.1 Variable Independiente: Importación de repuestos y partes de maquinaria pesada.....	31
2.4.2 Variable Dependiente: Competitividad.....	31

CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO.....	32
3.1 Modalidad de la Investigación .....	32
3.2 Tipos de investigación.....	32
3.2.1 Investigación de campo.....	32
3.2.2 Investigación bibliográfica o documental.....	33
3.3 Población y muestra.....	34
3.3.1 Población.....	34
3.4 Métodos, técnicas e instrumentos .....	34
3.4.1 Métodos.....	34
3.4.2 Técnicas e Instrumentos.....	35
3.5 Resultados .....	36
3.5.1 Resultados de la encuesta .....	36
3.6 Verificación de hipótesis o idea a defender .....	47
3.6.1 Planteamiento de la hipótesis .....	47
3.6.2 Cálculo del chi-cuadrado .....	48
CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....	50
4.1 Diseño de un instructivo de importación de partes de maquinaria pesada para la constructora RAZCONSA C.A. ....	50
4.1.1 Flujo del proceso de Importación .....	50
4.1.2 Desarrollo de la importación .....	51
4.1.2.1 Logística de la importación .....	51
4.1.2.2 Requisitos para ser importador .....	52
4.1.2.3 Regímenes de importación .....	52
4.1.2.4 Partida Arancelaria .....	53
4.1.2.5 Factura proforma .....	54
4.1.2.6 Elaboración de la nota de pedido.....	54
4.1.3 Análisis del costo-beneficio de la mercadería a importar.....	68
CONCLUSIONES .....	70
RECOMENDACIONES.....	70
BIBLIOGRAFÍA .....	71

ANEXOS .....	74
--------------	----

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad.....	37
Tabla 2: Se disminuirá el costo de adquisición de repuestos y las partes para la maquinaria pesada si se importan .....	38
Tabla 3: El uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados permitirá disminuir los costos .....	39
Tabla 4: La Constructora cuenta con personal capacitado .....	40
Tabla 5: Tipo de repuestos y partes requiere .....	41
Tabla 6: Con qué frecuencia brinda mantenimiento a la maquinaria .....	42
Tabla 7: El personal que manipula la maquinaria pesada está capacitado .....	43
Tabla 8: Forma de pago utiliza cuando adquiere repuestos y partes para la maquinaria pesada.....	44
Tabla 9: Atributos que usted considera para adquirir los repuestos y las partes .....	45
Tabla 10: Qué tipo de repuestos adquiere.....	46
Tabla 11: Frecuencias Observadas .....	48
Tabla 12: Frecuencias Esperadas .....	48
Tabla 13: Cálculo del Chi Cuadrado.....	48
Tabla 14: Contenido de la nota de pedido .....	54
Tabla 15: Temimos de negociación .....	55
Tabla 16: Contenido para la presentación del DAU y DAV .....	62
Tabla 17: Descripción de la mercadería a importar .....	68
Tabla 18: Descripción del costo de la mercadería a importar.....	68
Tabla 19: Comparación del costo de la mercadería .....	68



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Empresa Razconsa C.A. ....	3
Gráfico 2: Incoterms 2010 .....	25
Gráfico 3: Mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad .....	37
Gráfico 4: Se disminuirá el costo de adquisición de repuestos y las partes para la maquinaria pesada si se importan .....	38
Gráfico 5: El uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados permitirá disminuir los costos .....	39
Gráfico 6: La Constructora cuenta con personal capacitado .....	40
Gráfico 7: Tipo de repuestos y partes requiere .....	41
Gráfico 8: Con qué frecuencia brinda mantenimiento a la maquinaria .....	42
Gráfico 9: El personal que manipula la maquinaria pesada está capacitado .....	43
Gráfico 10: Forma de pago utiliza cuando adquiere repuestos y partes para la maquinaria pesada.....	44
Gráfico 11: Atributos que usted considera para adquirir los repuestos y las partes .....	45
Gráfico 12: Qué tipo de repuestos adquiere.....	46
Gráfico 13: Flujograma del proceso de importación .....	50
Gráfico 14: Cargadoras y pala cargadora de carga frontal .....	54
Gráfico 15: Pasos para contratar la póliza de seguro.....	56
Gráfico 16: Logo de Spring City Parts CO.....	57
Gráfico 17: Flujo grama del proceso de desaduanización .....	59
Gráfico 18: Pasos para el registro del importador como OCE .....	60
Gráfico 19: Pasos para el registro de firmas en el SIOCE.....	60
Gráfico 20: Entrega de la documentación en la Secretaria de Distrito .....	61
Gráfico 21: Aceptación de la declaración.....	62
Gráfico 22: Aforo físico.....	64

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente Trabajo de Titulación denominado “Proyecto de Importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacia la empresa RAZCONSA C. A. ubicada en la ciudad de Borbón, provincia de Esmeraldas, desde Delray Beach-Florida-Estados Unidos en el periodo 2015-2016”, se desarrolla, puesto que en la actualidad se ha podido observar un incremento del flujo comercial entre los diferentes países, gracias al desarrollo y mejora tecnológica, esto permite que se realicen las negociaciones para adquirir los productos de forma ágil y dinámica, logrando cerrar negocios de forma inmediata, así también, la normativa tributaria que regula las importaciones es transparente y tiende a simplificar los procesos burocráticos. Durante 5 años aproximadamente la empresa RAZCONSA C.A., se ha dedicado a comprar repuestos y partes de maquinaria pesada dentro del país, a precios elevados, además, estos repuestos son muy difíciles de encontrar, por estas razones la empresa se ve obligada a subir los precios en las obras que realiza. El objetivo de este proyecto es aportar con el diseño de un instructivo que permita realizar la importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para mejorar la competitividad y disminuir los costos en la ejecución de obras. Se recolectó de diferentes fuentes la información que sustenta la investigación, del mismo modo se efectuó una encuesta al personal que labora en la constructora en base a un cuestionario de preguntas previamente estructurado. Finalmente se concluyó que con el diseño de un instructivo de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para la constructora RAZCONSA C.A. se brindan los lineamientos y procedimientos que la empresa debe seguir para realizar la importación y que la empresa debería emplear un valor de \$ 15.233,93 para importar Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal, dando un costo beneficio de \$ 6.266,07 por cada repuesto. El valor es significativo por ello se recomienda efectuar la importación de forma directa.

Palabras Claves: Proyecto de Importación, Competitividad, Costos, Repuestos y Partes, Maquinaria pesada, Normativa Tributaria.

## **SUMMARY**

The project of heavy machinery spare and original parts import, to the RAZCONSA C.A. Company improves the competitiveness and lower costs during the execution of the works. For approximately 5 years spare parts and even heavy machinery have been bought within the country, to significantly high prices. This situation creates high payouts for the company which raises the prices for the construction works. The spare parts which the company uses are hard to find, and this causes problems in the execution of works, generating high costs for the company. Therefore, the main purpose of this project is to make a guide for the company to import the spare and original parts for heavy machinery from Delray Beach - Florida (United States). Throughout the years, significant changes have been made in the pattern of International Trade. Nowadays, an increase in trade flows has been observed among different countries, through technological development and improvement, since this allows the negotiations to purchase products quickly and dynamically, closing deals immediately. At present, tax rules governing imports are transparent and simplify bureaucratic processes, supporting activity in foreign trade.

**Keywords:** Import Project, Competitiveness, Costs, Spare Parts and Original Parts, Heavy machinery, Tax Regulations

## INTRODUCCIÓN

El Proyecto de Importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacia la empresa RAZCONSA C. A., permitirá mejorar la competitividad y disminuir los costos durante la ejecución de las obras. El propósito principal de este proyecto es que la empresa conozca y tenga una guía para que importe directamente los repuestos y partes originales para la maquinaria pesada desde Delray Beach – Florida (Estados Unidos).

Se considera que importación es el transporte legítimo de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

La investigación está determinada de la siguiente manera:

En el capítulo I se trata de formular el problema investigativo, dentro del cual se determina la formulación del problema, el respectivo planteamiento del mismo, de esa manera se desarrolla la justificación del porque se determina la investigación, con sus respectivos objetivos tanto generales como específicos.

En el capítulo II se determina el marco teórico, en el que se desarrolla la importación, con los antecedentes investigativos, la fundamentación teórica, donde se define la variable independiente y dependiente del tema investigativo, y la formulación de la hipótesis y las respectivas variables.

En el capítulo III se define la metodología con la que se elabora la investigación, utilizando las variables independientes y dependientes, con la respectiva verificación de la hipótesis con la comprobación de las encuestas establecidas al personal de la empresa RAZCONSA C.A.

En el capítulo IV se define el tema de la propuesta, con el que se pretende dar una solución al problema planteado, con el desarrollo del Proyecto de Importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacia la empresa RAZCONSA C. A., permitirá mejorar la competitividad y disminuir los costos durante la ejecución de las obras.

## **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La constructora RAZCONSA C.A. que está ubicada en la provincia de Esmeraldas, cantón Eloy Alfaro, empresa especializada en la construcción civil, su actividad principal es la construcción civil en general, mediante la utilización de maquinaria pesada. De tal manera que la maquinaria tiene un constante uso y por ende sus partes tienden a desgastarse e incluso a dañarse.



**Gráfico 1:** Empresa Razconsa C.A.

**Fuente:** Empresa Razconsa C.A.

La empresa RAZCONSA, durante 5 años aproximadamente se ha dedicado a comprar repuestos y partes e incluso maquinaria pesada dentro del país, a precios significativamente elevados, situación que representa desembolsos altos para la constructora, por la misma situación la empresa eleva los precios en las obras que realiza.

Los repuestos que utiliza la empresa son muy difíciles de encontrar, es por esa razón que se han ocasionado problemas en el incremento de las obras, ayudando a la competitividad adquirir nuevos clientes disminuyendo favorablemente los precios, perjudicando en la distribución de los repuestos y partes de maquinaria pesada.

La falta de un proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada destinada para la empresa RAZCONSA C.A. ocasiona desconcierto dentro de la empresa, porque existe la inexperiencia en la designación de precios y tarifas por la adquisición de dichos repuestos y partes mediante la importación desde el exterior.

### **1.1.1 Formulación del problema**

¿Cómo incide el proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacia la empresa RAZCONSA C. A., ubicada en la Ciudad de Borbón, Provincia de Esmeraldas?

### **1.1.2 Delimitación del Problema**

- ✓ **Campo:** Comercio Exterior
- ✓ **Aspecto:** Proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada en la distribución de los precios de las obras y competitividad.
- ✓ **Delimitación Espacial:** En la empresa RAZCONSA C. A., ubicada en la Ciudad de Borbón, Provincia de Esmeraldas.
- ✓ **Delimitación Temporal:** 2015-2016

El presente trabajo de investigación se lo desarrolla en la Provincia de Esmeraldas, Cantón Eloy Alfaro, ciudad Borbón en el primer semestre del año 2016.

## **1.2 JUSTIFICACIÓN**

En el Ecuador y específicamente en la provincia de Esmeraldas, las concesionarias y talleres mecánicos, dedicados al mantenimiento de las partes y equipo de maquinaria pesada, que sufren el desgaste en cada obra realizada, son escasos y ofertan el producto a un costo muy elevado.

Si bien es cierto existen importadoras de este tipo de repuestos y partes de maquinaria pesada en el país, que no cumplen a cabalidad con los pedidos de repuestos y además venden a un precio considerablemente elevado que si lo comparamos con los precios que se dan en las diferentes ferias de venta de estos repuestos en Miami Florida, nos damos cuenta que sería más beneficioso hacer una adquisición mediante la importación directa de estos repuestos y partes de maquinaria pesada para la constructora.

Adicionalmente es necesario conocer las necesidades, modelos, y características específicas de los repuestos o partes que la empresa requiere para su maquinaria.

El presente proyecto de importación, es de vital importancia para la constructora RAZCONSA C.A., ya que permite mejorar los precios en la adquisición de los repuestos y partes de maquinaria pesada durante el periodo 2015 y 2016.

### **1.3 FORMULACIÓN DE OBJETIVOS**

#### **1.3.1 Objetivo General**

- ✓ Desarrollar un proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacia la empresa RAZCONSA C. A., ubicada en la Ciudad de Borbón, Provincia de Esmeraldas cantón Eloy Alfaro, ciudad Borbón.

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- ✓ Establecer las bases teóricas y metodológicas, que darán sustento técnico a la investigación además de un diagnóstico de la situación actual.
- ✓ Determinar el requerimiento de recursos necesarios, para llevar a cabo la importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para la constructora.



- ✓ Diseñar un instructivo que permita realizar la importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, con la finalidad de mejorar la competitividad y disminuir los costos en la ejecución de obras de la empresa RAZCONSA C. A., ubicada en la Ciudad de Borbón, Provincia de Esmeraldas cantón Eloy Alfaro, ciudad Borbón.

## **CAPITULO II: MARCO TEORICO**

### **2.1 Fundamentación Teórica**

Para el desarrollo del presente estudio se tomara como base las siguientes teorías libro e informes:

#### **Teoría del Desfase Tecnológico.**

Esta teoría parte sobre las diferencias tecnológicas entre los países. Ella explica que los bienes y los procesos productivos van modificando con el tiempo y no tiene lugar simultáneamente en todos los países. Por ello, estas diferencias inciden en el desarrollo tecnológico entre los países conceden ventajas comparativas y competitivas en el comercio internacional. Los países del nuevo con más desarrollo económico tienen una más alta capacidad de innovación tienen una ventaja frente al resto y exportarán productos. (Czinkota, 2007, pág. 221)

El desfase tecnológico de cierta manera afecta a los países que no han buscado la innovación tecnológica, aquella que les ayuda y les faculta para un desarrollo económico y a su vez pueden ser competitivas ya que este una herramienta permiten crecer en cuanto a la exportación de productos.

La razón para buscar seguir innovando por parte de una determinada empresa o país, se da porque una vez que existe la ventaja tecnológica, estos pueden vender a un precio convenido para no generar competencia, obteniendo mejores ganancias y abriéndose mejores mercados. Esta situación va a durar un tiempo, hasta que dicha innovación se difunda y la producción se difunda a otros países. (Czinkota, 2007)

La ventaja tecnológica ayuda a las empresas a obtener oportunidad de ubicarse con mejores precios gracias a su innovación de los productos a consumirse dentro del mercado

Ganando así con el pasar del tiempo ampliarse a los demás países desarrollándose económicamente para crear una competitividad ente los países

El tema a tratar en la presente investigación se trata de la productividad de un producto industrial que se quiere lograr que sea altamente competitivo e innovador y así comercializarlo en otros países obteniendo resultados positivos y de relevancia en mecánica automotriz y lograr a realizar un comercio internacional en el que el proveedor llegue a tener una ventaja tecnológica para imponerse en el mercado para la importación del mismo.

Teoría de la Ventaja Absoluta. Esta teoría nos habla del beneficio del comercio que existe entre países. Define que un país tiene una ventaja absoluta sobre otro en la producción de un bien, cuando es más eficiente, es decir: requiere de menos recursos por unidad para su producción que el otro país. (Smith, 1776). (p.26)

En esta teoría nos habla de la competitividad de acuerdo a la experiencia y a la eficiencia y así gana en el mercado sobre otros que tienen igual ventaja, el comercio con una ventaja tecnológica es más versátil e innovador al momento de su transacción y vialidad frente al mercado en otros países que compiten con tener más ventaja.

El autor Ricardo David (1887) citado por Adam Smith menciona: que la Teoría de la Ventaja Absoluta. Es aquella que se Extiende en los beneficios del comercio a situaciones donde un país tiene ventaja absoluta en ambos bienes. De acuerdo con Smith dicho país probablemente no resulte beneficiado con el comercio exterior. Estos beneficios se obtienen cuando el país con ventaja absoluta en ambos bienes se especializa en producir aquel con mayor eficiencia relativa (menor costo de oportunidad), es decir el bien en el que tiene ventaja comparativa.

Cuando la producción de un producto se produce en menos tiempo y utilizando el menos tiempo y meno recursos posibles hablamos o estamos frente a un país que tiene ventaja absoluta al comercializar y es de vital importancia para la empresa destacar en el mercado es decir deben ser eficaces e innovadores en el comercio exterior.

Negocios Internacionales Hill (2006) establece como: “Instrumentos financieros para el desarrollo de exportaciones e importaciones. Nos indica los compromisos que generalmente se establecen a través de un documento para que no exista desconfianza, tanto para el importador como para el exportador.”(p.85).

Siempre las importaciones y exportaciones deben estar respaldadas bajo un documento en el que respalde su existencia y no se pueda llegar a tener ningún tipo de inconveniente en su comercio.

Algunas teorías e instrumentos para el análisis de la competitividad según Troncoso (2001). Nos indica que la competitividad depende de la combinación de algunos factores como oferta, demanda, precio, y cómo podemos establecer precios para llegar a ser competitivos en el mercado. (p.205)

Los instrumentos son importantes para competir entre países el que llega a aplicar la competitiva mediante aquellos logra un desarrollo sostenible y evidente frente a otros mercados en combinación y comparación de algunos factores como el precio que llega a ser compatible en el mercado y poniendo así a un mismo nivel de comercialización y consumo. Conocimiento para Innovar del autor (Arboniés, 2009) explica “cómo sacar provecho de la capacidad y el talento intelectual que existe en los individuos, también cómo desenvolvernos de mejor manera con la empresa, etc. Mediante ejemplos claros este libro realiza explicaciones para un mejor entendimiento” (p.53).

Este autor hace referencia a la capacidad de los seres humanos para producir y destacar en las empresas. El hombre puede llegar a obtener grandes resultados mediante el desarrollo intelectual al querer competir con los demás, una vez aplicado los diferentes recursos económicos y el tiempo establecido.

Porter (2006) acota: “Que la Cadena de Valor se refiere a la cantidad de clientes que están dispuestos a pagar, para que una empresa los provea. Este libro nos ayudará a conocer a

qué se refiere la cadena de valor, los procesos que esta lleva, y cómo implementarla” (P.206).

En la cadena de valores es la cantidad que se paga para su importación y así va generando como un antecedente en la que se da como vinculo para que los clientes conozcan sobre los diferentes costos en el mercado exterior y así distribuirlo.

Se planteará las principales teorías de los algunos autores de comercio exterior, negocios internacionales, marketing, innovación, competitividad y sistemas de gestión. Entre los principales autores se mencionan las diferencias y semejanzas de su desarrollo y competitividad.

Para obtener mejores resultados se analizaron los principales lineamientos teóricos en los siguientes aspectos:

### **Teorías principales del comercio internacional**

Para entender de qué manera la teoría clásica explica las ganancias generadas por el comercio es necesario analizar las curvas de posibilidades de producción, ya que son las ventajas absolutas y las relativas las que afectan las opciones de intercambio entre dichas curvas.

(Smith, 1776) Estableció “Que la verdadera riqueza de los países no radicaba en tener grandes pilas de oro y plata en la tesorería, si no en un constante incremento en la calidad de vida de sus ciudadanos”

La riqueza de las naciones depende de los seres humanos y no de la riqueza económica que tiene cada uno ya que el dinero no les hace diferente más bien la capacidad de actuar frente al comercio internacional.

La teoría del comercio intencional ha sido especialmente vulnerable el riesgo de dejar de lado evidencias discordantes, por dos razones. Una, el gran poder de los modelos

dominantes sabré la materia. La doctrine de ventajas comparativas y la teoría del proceso equilibrador intencional tienen una simplicidad, la fuerza y una claridad no equiparadas por muchas ramas de la teoría económica, La segunda razón de la vulnerabilidad ha sido la gran dificultad práctica, basta muy recientemente, de comprobar las hipótesis de las teorías sobre el comercio de manera rigurosa. (Torres, 2005).(p.85)

La economía internacional gracias a sus modelos comparativos es una fuerza a nivel comercial en el exterior dando así una ventaja competitiva que ayuda a simplificar el comercio entre los países del extranjero esta es una práctica estricta que debe seguir un proceso para competir entre los países.

La teoría tiene por objeto orientar y servir de guía a las decisiones de la política comercial. Sin embargo para que el comercio internacional aumente el bienestar de los países que lo practican, de este modo el comercio internacional seguirá el patrón sugerido por la ventaja comparativa, lo que resultaría provechoso para los países implicados en concreto. (Torres, 2005, pág. 75)

Las decisiones políticas de cada país de acuerdo a la comercialización de los países son evidentes cuando buscan el beneficio y el bienestar global de los mismos. De este modo deben guiar a los demás para así seguir siendo un pilar fundamental dentro de los países que tiene mayor tolerancia de comercialización y poder destacar entre los demás y sentar precedente.

### **Instrumentos financieros para el desarrollo de exportaciones e importaciones**

La definición de instrumento financiero es tan amplia como diversidad de instrumentos existen. Un instrumento financiero es una instrumento una herramienta intangible, un servicio o producto ofrecido por una entidad financiera, intermediario, agente económico o cualquier ente con autoridad y potestad necesaria para poder ofrecerlo o demandarlo. Su objetivo es satisfacer las necesidades de financiación o inversión de los agentes económicos

de una sociedad de las empresas, dando circulación al dinero generado en unos sectores y trasladándolo a otros sectores que lo necesitan, generando a su vez riqueza. (Torres, 2005)

Los instrumentos financieros ayudan a las empresas para su respaldo al comercializar un producto en el mercado para ello debemos conocer alguno de ellos para tener en cuenta que es satisfactorio y así crece la economía como potencia mundial entre los países que tiene más ventajas competitivas en el comercio internacional; estos actúan como un medio económico financiero el que ayuda a la sociedad a circular el dinero de manera más segura.

Según el autor (Martinez, 2006) señala “como instrumentos financieros los siguientes”

**La carta de crédito.-** es un compromiso de pago, aceptación, o negociación asumido por un banco a favor de una tercera persona actuando como un instrumento de un cliente y utilizando los servicios de un corresponsal o avisador este último negociara o pagara el valor del crédito, cuando el beneficiario le presente los documentos; exigidos en la carta de crédito. Los beneficiarios pueden ser personas naturales o jurídicas que efectúen legalmente exportaciones e importaciones y cuyos proveedores extranjeros les exijan esta modalidad para el pago

Las cartas de crédito pueden ser revocable esto quiere decir que puede ser modificada en cualquier momento siempre y cuando tenga consentimiento de las partes.

Es confirmada cuando el banco emisor pide al avisador que añada su confirmación, es decir que se efectúe el pago pronto este presente los documentos, y si no es confirmada el banco no asume la responsabilidad frente al beneficiario únicamente notifica la existencia del crédito.

La carta de crédito es cobrada por el beneficiario en el exterior, se inicia la financiación por parte del banco más sus intereses.

El giro.-es una orden escrita por un exportador donde se dan instrucciones a un importador para pagar una cantidad específica en un tiempo determinado; para llevar a cabo esta transacción intervienen participantes en un giro internacional.

El girador es el exportador y el girado es el importador, los giros pueden ser de dos clases:

- ✓ Letra a la vista.- se debe cancelar la letra en el momento en que se la presenta
- ✓ Letra a plazo.- como su nombre lo dice se le da un plazo para su cancelación.

Cuando un giro a plazo es aceptado por un banco se dice que tuvo aceptación bancaria, y cuando es aceptada por una empresa de negocios es aceptación comercial.

La aceptación bancaria: es una letra de cambio aceptada por el banco que sirve como medio de pago entre un vendedor y un comprador, son beneficiadas las personas naturales y jurídicas, la característica es que solo podrá otorgarse mediante la presentación de los documentos que reflejan una compra venta de una mercancía.

Conocimiento de embarque.- este documento es emitido al exportador por parte del transportador que llevara su mercancía, estos tienen varios objetivos.

Recibo que indica que recibió la mercadería

Contrato donde el transportador está obligado a proveer el servicio de transporte a cambio de un precio.

Título de propiedad es utilizado para que el exportador obtenga el pago escrita antes que sea liberada al importador.

**Bancos de exportación e importación.-** el gobierno norteamericano brinda asistencia para financiar a los programas de exportación mediante el apoyo financiero los cuales tienen programas de préstamos y garantías.



Seguro de crédito a la exportación. Otra forma de garantizar el pago por exportaciones es mediante la compra de un seguro a la exportación en donde haya incumplimiento este cubrirá parte de la pérdida. (p.17, 18)

Luego de haber conocido una breve información de los instrumentos más usados en el comercio internacional, se entiende que un instrumento financiero ayuda a la veracidad de los recursos económicos de cada transacción entre los países que tienden a exportar e importar los productos que comercializan.

### **Evolución de los EE.UU**

Situándonos al principio de este siglo, encontramos varios frutos de la revolución industrial. En este sentido todo el propósito era producir cada vez más y con mayor productividad; las fabricas estaban alejadas unas de las otras, y así evitar que tuvieran una competencia entre si y el público, se comparaba más por la necesidad que tenían del artículo que por su marca o presentación; con esta necesidad de incrementar la productividad nacen los estudios sobre el trabajo entre los cuales destacan el de Federik y Taylor, ellos pusieron la base de lo que hoy se denomina ingeniería industrial. (kramis , 1999)

### **La evolución de la democracia norteamericana**

La sociedad norteamericana sufrió cambios radicales en las décadas que siguieron a la segunda guerra mundial. Nuevos aparatos tecnológicos como la televisión, los reactores, los avances médicos o los ordenadores alteraron totalmente la vida social en Estados Unidos. La prosperidad económica llevó al crecimiento de la clase media, la expansión de la educación superior y al rápido incremento en el consumo de masas. La construcción de la red de autopistas, la gasolina barata y la universalización del automóvil llevaron a EEUU a convertirse en la sociedad más móvil del mundo desarrollado, en la que, como media, una familia se muda de residencia una vez cada cinco años. La nueva sociedad consumista creó el prototipo de una familia de clase media con una casa con jardín en las afueras de la

ciudad, dos automóviles y una gran capacidad de gasto. Aunque en los gestos negros de las ciudades la realidad era bien diferente, un creciente número de americanos alcanzó un alto nivel de vida. Además de más rica, la sociedad americana se hizo más permisiva. La extensión de los anticonceptivos, especialmente la píldora en los años sesenta, llevó a que el sexo prematrimonial se convirtiera más en la regla que la excepción. Esta mayor libertad sexual llevó al aumento de la tasa de divorcios y a una actitud más comprensiva hacia fenómenos como la homosexualidad, el sexo extramarital o los hijos nacidos fuera del matrimonio. Por supuesto, esta actitud más permisiva caló especialmente en las grandes urbes. En el campo o en las pequeñas ciudades la mentalidad tradicional pervivió ligada a las múltiples iglesias del país. (Ocana,Juan, 2010)

Aquella evolución plasmada en nuevas reglas e incremento de ideologías personales hacen la diferencia en los países más grandes del mundo sin duda alguna la idealización de un nuevo siglo ayuda a que este tenga una nueva faceta evolutiva en cuanto a la sociedad se trata llevando así a la libertad de pensamiento en el que tomando acciones basadas en teorías consumistas de la sociedad.

Según el mismo autor (kramis , 1999) comenta que: “Más adelante a mediados de la década de los treinta, Mayo; demuestra que con su experiencia en los Western Electric, que se pueden obtener también incrementos en la productividad de la empresa haciendo sentir y demostrando a los trabajadores que se les toma en cuenta”

La evolución sin duda alguna es basada en el intelecto del ser humano como fuerza de trabajo para la nación, la que debe contar con el apoyo gubernamental y destacar así en la producción de la empresa e industrias y potenciar así una ventaja más alta y competitiva dentro de la sociedad internacional.

El autor Kramis (1999) expresa: “Con la terminación de la segunda guerra mundial (1945), se perfeccionan las técnicas e optimización que integran la investigación de Operaciones, las cuales al aplicarse a los sistemas de producción permiten obtener mayor productividad en las empresas”

Cuando se integra la optimización de operaciones es decir la evolución de ellos procesos de los productos gracias a nuevos inventos tecnológicos ayudando a la eficaz productividad de las empresas y dando un vuelco total a la comercialización siendo así mayor competitivo entre los demás, empleando nuevos recursos.

### **Desarrollo de la competitividad**

El desarrollo económico, aporta un marco de referencias en el cual es posible estudiar los fenómenos espaciales su convivencia con el entorno de forma más general. Su intención es la de identificar los factores concernientes a la variabilidad de los sistemas económicos en espacios identificados, así como de reconocer que de estos escenarios son de cambio constante y que cambian e impactan en la comunidad y en los individuos. (Berumen , 2006)

El estudio de los fenómenos económicos dentro de un espacio y un tiempo específico hace de la comercialización un mercado altamente competitivo ya que si se estudia esto más profundamente, podemos sacar una conclusión reconociendo el espacio determinado de mercado para la variación de nuevos sistemas de la economía en general.

La delimitación de lo local depende de diversos factores de producción de la capacidad para tomar decisiones y de asumir sus consecuencias; la ubicación del entorno es donde se aplicaran los elementos teóricos del desarrollo local se refiere a las interpretaciones que de algún modo son límites de la competencia económicas. (Berumen , 2006)

La ubicación de comercialización de mercado depende de la aplicación de los sistemas teóricos que marcan la competencia marcada en el desarrollo económico social en donde se ubiquen va depende de un estudio de mercado para ser más compatible ya que antes tenían una concepción equivocada en la que si se ubican cerca no hay comercio ni genera ganancia estratégicamente se pudo determinar que es todo lo contrario debe haber varios locales de la misma línea de producción y así se determina que todos comercializan de acuerdo a un valor determinado y viable.

Esto conlleva al conocimiento de la domesticación de la globalización la cual tiene dos vertientes la primera consiste en que estamos obligados y tenemos derecho a formar parte de una globalización, pero esto no debe significar de que se asume el riesgo de que esta termine por devorarnos la segunda se refiere a una globalización más doméstica, en cierto modo adaptada a lo que somos tratarnos de adaptarnos a ciertos parámetros de calidad y competitividades. (Berumen , 2006)

La globalización debe ser adaptada a la sociedad donde se puede asumir un riesgo, mas no tratar de que esta sea más importante que los habitantes que no nos supere adaptarnos si bajos ciertos parámetros específicos que no nos obliguen a asumir un trabajo que realmente no sea visible en el mercado de cierto modo sea competitivo en ciertos aspectos.

La competitividad es el enlace conector entre el entorno global y el desarrollo económico local, ser competitivos internacionalmente significa ser más productivos que otros países y ser capaces de asignar los factores de la producción a las actividades en las que pertenecen la mayor productividad conjunta, un elemento clave de competitividad internacional económica es saber ubicarnos en los mercados en crecimiento a nivel internacional; por otro lado no colocar la iniciativa privada como eje del motor del desarrollo económico significa relegar al gobierno a que sea un guardián de los contratos. (Berumen , 2006, pág. 19)

La competitividad es entre los países asociados a la comercialización internacional en el que se puede colocar los productos que son motor y parte de la fuerza económica de cada empresa y así destacar en cada rama específica que es el elemento indispensable para el crecimiento a nivel internacional para mejorar su productividad.

(Berumen , 2006) Comenta “El binomio competitividad-desarrollo tiene que considerar las características de las regiones y las necesidades de cada localidad. La competitividad y el desarrollo se nutren de tres fuentes naturales 1.- la concentración económica, 2.- las ventajas de las fuentes naturales”

Gracias al desarrollo evolutivo de la comercialización de las empresas llegan a ser altamente competitivos en el mercado ya que de acuerdo a sus regiones o zonas se producen una oferta más apetecible en el que se puede evidenciar que fue exitoso su desarrollo como empresa y su talento humano para la aportación en el sistema económico.

### **Aprovechar el talento intelectual = Innovación**

Este capital intelectual permite la absorción del conocimiento necesario para el proceso innovador, que produce unos excelentes resultados, por tanto una primera recomendación es que hay que adoptar medidas para aumentar el capital intelectual de la empresa como un primer paso para ser una empresa innovadora. (Valle & et al , 2010)

La capacidad intelectual de las personas que laboran dentro de una cadena industrial es sin duda alguna muy innovadora gracias a la tecnología al alcance que adoptan para la comercialización de la misma, son nuevos procesos económicos que tienen relevancia en la actualidad.

### **Procedimientos de la cadena de Valor**

La cadena de valores es un sistema independiente o red de actividades, conectado mediante enlaces. Los enlaces se producen cuando su manera de llevar a cabo una actividad afecta la eficacia de la otra actividad; para crear ventajas competitivas es necesario gestionar la cadena de valores como un sistema no como un conjunto de partes separadas. (Porter, ventajas competitivas , 2009)

La cadena de valores debe ser un sistema integrador donde se unan para un mismo fin y no por partes distintas para la actividad económica, esta es precedente para la comercialización de los demás países dando así una visión positiva para llevar a cabo una actividad económica independiente que llega a ser integrada con un seguimiento específico.

La cadena de valor de Porter es: una herramienta de gestión desarrollada e innovadora que según el estudio dado por el profesor e investigador Michael Porter, que permite realizar un análisis más extensivo y profundo de una empresa, a través de su clasificación en sus principales actividades productoras de valor.

Esta permite estudiar más afondo a una empresa y a su vez es innovadora a través de su clasificación es conocida y aplicada para el buen desarrollo institucional, altamente desarrollado para plasmarse en la economía dando un valor a la produccion que se da en la determinada empresa.

Se denomina cadena de valor debido a que sus principales actividades de una empresa como los enlaces de una cadena sucesiva de actividades que van añadiendo valor al producto a medida que éste pasa por cada una de ellas para su aplicación en las empresas Estas herramientas en una empresa y sus actividades permiten identificar mejor sus fortalezas y debilidades, especialmente en lo que respecta a fuentes potenciales de ventajas competitivas y sobre todo los costos asociados a las actividades.

En la cadena de valores forma parte de una corriente más grande de actividades, denominada sistema de valor, este incluye la cadena de valor de los clientes e insumos distribuidores y compradores, la ventaja competitiva depende de la gestión que logre dentro de un determinado sistema de optimizar los enlaces e la empresa con el exterior, para crear ventajas competitivas en costos se requiere optimizar dentro de la cadena de valores. (Porter, ventajas competitivas , 2009)

La fuente de ventaja competitiva también se encuentra en la cadena de valores para el cliente la diferencia proviene en que el producto va diferenciado y que las de la empresa tengan impacto sobre las actividades de los clientes.

Porter señala para alcanzar el éxito y mantenerlo, es indispensable tener ventajas en todos los determinantes. De lo contrario, la ventaja se vuelve insostenible porque los competidores mundiales pueden superarla con más facilidad; cuando existen ventajas en

varios determinantes. Esta produce beneficio reforzantes que no se pueden limitar o superar de los competidores extranjeros.

Cuando se llega a alcanzar una ventaja competitiva esta debe mantenerse e ir innovando cada vez mas así esta se vuelve invencible y crea un beneficio a los competidores y a su vez siendo invencibles, la que por ningún motivo se puede vencer ya que dejaría de ser el que mayor éxito en cuanto a la comercialización mundial tuviese.

## **2.2 Marco Conceptual**

### **Competitividad:**

Según (Fernandez , 1989) expone: “Es un factor clave del crecimiento económico, de una nación en un entorno mundial cada vez abierto y dinámico. El interés por los factores del estudio determinante de la competitividad que crecen a la macro tendencia a fin de siglo que es la globalización”

La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado. El concepto de competitividad se puede aplicar tanto a una empresa como a un país. (zona economica, 2013)

Se obtiene réditos económicos en el mercado dando una productividad importante que genere una relación con el mercado para la aplicación de una estrategia en la que todos sean partícipes de un crecimiento económico y de mayor importancia a nivel internacional. Por ejemplo, una empresa será muy competitiva si es capaz de obtener una rentabilidad elevada debido a que utiliza técnicas de producción más eficientes que las de sus competidores, que le permiten obtener ya sea más cantidad y/o calidad de productos o servicios, o tener costos de producción menores por unidad de producto.

La competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis -nación, sector, firma-, del tipo de producto analizado -bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción- y del objetivo de la indagación -corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, etcétera (Pineiro, 1993).

La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura del sector industrial para diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos logren formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es el mercado

### **Importar:**

(Aduana del Ecuador , 2014) Informa: “Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado”. Como su nombre lo indica es traer, ingresar los productos de otros países a un determinado según su territorio este tiene ciertas limitaciones además de una tasa arancelaria que es cuestionada cada vez más por las pequeñas comercializadoras de los países que subsisten de este.

Importar es la compra de bienes y servicios que provienen de empresas extranjeras. Puede ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Permite adquirir productos que en el país no se producen, que pueden ser más baratos o de mejor calidad. (Aduana del Ecuador , 2014)

Es comprar productos extranjeros para comercializarlos en nuestro país dando un determinado monto por cada producto extranjero que es consumido en el mismo que tiene un propósito económico el de sobrepasar el límite de la comercialización extranjera a la nacional obteniendo así más ganancia según sus calidad.



**Arancel:**

Un arancel es el impuesto que pagan los bienes que son importados a un país. Los aranceles son derechos de aduana que pueden ser específicos o ad valorem: los primeros obligan al pago de una cantidad determinada por cada unidad del bien importado, por cada unidad de peso o por cada unidad de volumen; los segundos se calculan como un porcentaje del valor de los bienes y son los que más se utilizan en la actualidad. Los aranceles aumentan el precio de los bienes importados. (Aduana del Ecuador , 2014)

El arancel Es un valor monetario que es determinado en cada país según su moneda o modo de comercialización e impuestos específicos dentro de su economía estos se calculan según el bien que es traído de otros países a un lugar determinado de acuerdo si es por unidad o por cantidad. Estos son derechos que percibe la aduana.

Un arancel es un impuesto que el gobierno coloca sobre los productos extranjeros con el objeto de elevar su precio de venta en el mercado interno, y así proteger los productos nacionales para que no sufran la competencia de bienes más baratos. Un arancel tiende a elevar el precio, a reducir las cantidades consumidas e importadas y a incrementar la producción nacional. (Aduana del Ecuador , 2014)

Es un determinado precio que cada Gobierno según su país impone y coloca en los productos que son traídos del extranjero para que sufran competencia en el momento de la venta dentro del mismo y puedan ser consumidos con un determinado precio que proteja al producto.

Según Gonzales (2014) comenta que es: “un instrumento que puede recoger todas las mercancías que se intercambian o comercializan en el mundo, clasificadas según un criterio determinado, y para cada una de ellas figuraran los derechos arancelarios que gravan su importación o exportación”. (p.147)

Al momento de importar en la aduana grava un impuesto que es necesario para su importación dentro del mercado que tiene cada país ya que su comercialización es determinante y puede llegar a ser competitivo dentro del mismo, dando así cumplimiento con los impuestos que son gravados en los países que subsisten de esto.

### **Certificado de origen:**

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden. (Aduana del Ecuador , 2014)

Es un documento de respaldo en el que consta que fue producido o elaborado en ese país, el cual se utiliza para las exportaciones e importaciones, siendo este aplicables según su localidad y jurisdicción, este documento es necesario para la constancia de la fabricación.

En los casos de las medidas arancelarias que para su aplicación suelen usar el certificado de origen, se encuentran en los aranceles de desgravamen, en estos casos la omisión de estos certificados no provoca el impedimentos para realizar la importación o exportación, solo que la consecuencia jurídica será la obligación de cubrir los aranceles a tasas mayores que no hubiera necesidad si se hubiera anexado dicho certificado. (Rohde, 2000, pág. 154). Para cumplir con el protocolo en las aduanas es necesario presentar el certificado de origen aunque mucha de las veces no es indispensable, este acredita el origen de su procedencia para poder establecer el comercio que grava un arancel; si no se presenta este certificado se puede llegar a cancelar un porcentaje más elevado.

### **Mercado:**

El mercado es el contexto en donde tienen lugar los intercambios de productos y servicios. Es decir que en ese contexto es en dónde se llevan a cabo las ofertas, las demandas, las

compras y las ventas. El mercado tiene su origen en la antigüedad, incluso antes de la aparición del dinero. En aquellos momentos las transacciones se hacían en base a intercambios. Luego al aparecer el dinero el mercado evolucionó hasta lo que conocemos hoy en día. En un mercado perfecto, los precios de los bienes y servicios son fijados por la oferta y la demanda. (Gonzales,Luis, 2007)

Es una palabra globalizada que encierra varios conceptos es donde se ofertan y se demandan los productos que se realizan en diferentes localidades con similares características tomando así como referencia la de los mercados internacionales como por ejemplo estados unidos en donde hay varias demandas y ofertas de diferentes países, en este caso el mercado es Estados Unidos.

### **Importador:**

Es el que interviene en la transacción internacional como sujeto pasivo o deudor es el importador. El importador puede ser una persona natural o jurídica. Aunque normalmente se presentan casos de importadores con personería jurídica. Esta parte debe estar ubicada en el mercado nacional distinto al de su contraparte.

Es el importador quien posibilita la realización del dumping. Es que nacionaliza en el mercado de destino los bienes que dañaran a la industria nacional y competidores extranjeros que también concurren en dicho mercado. Un importador puede o no conocer el precio ofertado por el exportador, él puede notar grandes diferencias entre distintos precios. (Sotomayor , 2003, pág. 87)

El importador es la persona física o jurídica que realizará la importación de los productos, entendida como la compra transnacional de los mismos. Para que sea considerada como importación la venta deberá realizarse a países terceros, esto es, fuera de las fronteras de la A su vez, el importador puede ser distribuidor en el mercado de destino y en este caso, se establecerán una serie de acuerdos entre el exportador onubense y el distribuidor para organizar la venta de sus productos en aquel mercado.

## Incoterms:

Los incoterms fueron creados para ser utilizados cuando existan una obligación de entregar las mercancías más allá de las fronteras nacionales, sin embargo, en la práctica los utilizan en contratos de compraventa en los mercados interiores, estos resulta importantes en estos contratos, señala los errores frecuentes que comete el importador y el exportador cuando se aplica en un contrato de transporte, que estos términos regulan todas las obligaciones que las partes desean incluir en el contrato. (Acosta , 1999, pág. 19)

Son aquellos que ayudan a la conexión de la obligación de en un contrato de compra venta con frecuencia existen errores al momento de su transacción lo que con el incoterms no es frecuente

Incoterms 2010											
Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW											
Polivalente											
FCA											
Polivalente											
FAS											
Marítimo											
FOB											
Marítimo											
CPT											
Polivalente											
CIP											
Polivalente											
CFR											
Marítimo											
CIF											
Marítimo											
DAT											
Polivalente											
DAP											
Polivalente											
DDP											
Polivalente											
© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI											
	Vendedor		Comprador		Vendedor / Comprador						

**Gráfico 2:** Incoterms 2010

**Fuente:** Cámara de Comercio Internacional, Obligaciones, Costos y Riesgos, Publicación N° 715S de ICC

Los INCOTERMS (Términos de Comercio Internacional) establecen reglas internacionales que tienen como finalidad facilitar la conducción del comercio global y así poder evitar incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones en diferentes países, estos auxilian en la identificación de las obligaciones entre las partes (Comprador/Vendedor) y reduce el riesgo de complicaciones legales.

Así como también determinan el punto exacto de la transferencia, el riesgo de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía entre los involucrados sin embargo estas no son consideradas como Ley, son Recomendaciones reconocidas como Practica Internacional Uniforme de Comercio. (Acosta , 1999)

Este es un auxiliar que ayuda identificar la obligación en el comercio internacional evita dudas incertidumbre en la transacción de compra venta de mercancía esta es utilizada como ley en estos contratos que respaldan la obligación internacional en el contrato para facilitar su conducción comercial y determina r su fin económico.

Las modalidades de transporte a las que hace referencia el gráfico comprende dos divisiones: Marítimo: El cual se refiere únicamente al transporte por mar o vías navegables. Polivalente: El cual refiere a los diversos medios de transporte, tal como aéreo, terrestre o marítimo.

### **Valor en aduanas:**

El valor de la transacción será aceptado como valor de aduanas siempre que no existan restricciones para la sesión o utilización de las mercancías por el comprador y la venta o el precio no dependan de condiciones o prestaciones cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración. (Andraos , 2002, pág. 53)

El valor es cuando pesa sobre la mercancía o producto que está en comercialización ya que el comprador debe valorar la condición del producto que será aceptado por el comprador y depende de su condición.

## **Demanda:**

Cuando se habla de demanda, se refiere uno a la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en un determinado mercado de una economía a un precio específico.

La demanda que una persona, una familia, una empresa o un consumidor en general tiene de un determinado producto o servicio puede estar influenciada por un gran número de factores que determinarán la cantidad de producto solicitado o demandado o, incluso, si éste tiene demanda o no. la existencia de un bien complementario o sustituto entre otros. Es importante aclarar que estos factores no son estáticos, pues pueden cambiar a través del tiempo o en un momento determinado. (Krugman & Wells, 2007). (p.255)

La demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado. Es una cantidad de bienes o servicios que se solicitan en el mercado con un precio especificado, que pueden variar a través del tiempo en un momento determinado.

## **Oferta**

(Krugman & Wells, 2007) Explica: “La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino” (p.255).

(Krugman & Wells, 2007) Expone: “La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa” (p.256).

Es poner a disposición de los demás mercados un producto con determinadas características el mismo que es llegado a ser exportable y también puede tener variación espacio y temporal de acuerdo a los requerimientos de las empresas.

**Aforo:** Las funciones que realizan el registro de la importación o el documento que hace sus veces, está la de servir a la aduana para verificar que la mercancía que se solicitó

retener corresponda a la que se ha declarado. Esta verificación que realiza la aduana, se denomina “aforo” y se puede definir como la operación realizada por una vista de aduanas consistente en reconocer las mercaderías, verificar su naturaleza.

Operación única que consiste en practicar en una misma actuación el examen físico y la revisión documental, de tal manera que se compruebe la clasificación de las mercancías, su valuación, la determinación de su origen cuando proceda, y los demás datos necesarios para fines de tributación y fiscalización aduanera. (Plott, 1989, pág. 50)

Es una metodología que utiliza la persona que verifica la procedencia de la mercadería o producto que se va a comercializar en otro país de manera que compruebe su origen es una verificación que realiza la aduana para que verifique además sus datos y validez y proceda a ser comercializados.

### **Carta de Porte:**

La carta de porte es un título representativo de la mercadería transportada, que documenta el contrato de transporte. Documento que las partes en un contrato de transporte otorgan, para acreditar la existencia y condiciones del contrato, y la entrega de las mercaderías al porteador. (Mercado , 2004, pág. 125)

Es una documentación que viabiliza su transportación esta puede ser aérea, marítima o terrestre y es un título de la mercadería que procede a otorgar con las condiciones y existencia de la mercancía

### **Relaciones bilaterales**

Los acuerdos bilaterales se pueden formar como acuerdos económicos o como acuerdos personales entre individuos o empresas. También pueden formarse entre países soberanos en la forma de acuerdos comerciales o industriales o en otras áreas. En cualquier caso, un acuerdo bilateral es un contrato vinculante entre las dos partes que han acordado términos mutuamente aceptables. (Mercado , 2004, pág. 132)

Se pueden definir como el conjunto de temas y situaciones que obligan, o llevan a interactuar, a un par de países que pueden ser vecinos o socios políticos o comerciales y, que pueden sostener, con posturas políticas afines.

### **Certificado Sanitario:**

(Ministerio de Salud Publica, 2015) El Ministerio de Salud Publica Certifica: “Que se encuentra vigente el Registro Sanitario de: Medicamentos, Productos Naturales Procesados de Uso Medicinal, Productos Higiénicos, Dispositivos Médicos, Reactivos Bioquímicos.”

Documento que avala e indica su vigencia para la comercialización más aún si son medicina es por ello que este debe contar con un certificado avalado por las autoridades competentes para su uso y comercialización en el mercado.

### **Derechos de Aduana:**

Derechos establecidos en el Arancel Aduanero y en la legislación nacional e internacional, que gravan a las mercancías o productos que entran al territorio nacional o internacional que salen de él. Estos pueden consistir en: a) derecho de Tributo que grava la importación de mercancías y que se fija en proporción a su valor aduanero; y b) Derecho Específico: es aquel que grava la importación de mercancías o productos en una cantidad específica de dinero, que se determina en base a una unidad de medida. (Aduana del Ecuador , 2014)

Son aquellos que gravan una cierta cantidad en las mercancías o productos los mismos que son importados o exportados en los países internacionales y que comercializan cierta cantidad en determinado tiempo cuando grava la importación de la mercancía es derecho con tributo específico y en la cantidad específica.



### **Zona Franca:**

Izaguirre et al. (2014) Define: Es desarrollar el comercio y la industria en ciertas zonas en el país actuando como incentivo de las exportaciones. Sin embargo en la práctica se utilizan en la mayoría de los caso como un mero depósito de mercaderías de importación. Es denominada además como una Área o porción unitaria de territorio perfectamente deslindado y próximo a un puerto o aeropuerto amparado por presunción de extraterritorialidad aduanera. Izaguirre et al. (p.33)

Las exportaciones se pueden realizar en una zona específica que en la actualidad mucha de las veces se utiliza para el depósito de la mercancía de importación, es un espacio de territorio aduanero para las importaciones y exportaciones.

### **Zona Primaria:**

Izaguirre et al. (2014) expresa: que es un espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales, marítimas y terrestres de la movilización de las mercancías el que para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías, para su introducción o salida del territorio nacional.(p.34). Es aquella donde se realizan las relaciones aduaneras, y están destinadas a áreas específicas en espacios especiales respecto movimiento de la mercancía y zonas portuarias abarca zonas portuarias y zonas fronterizas.

## **2.3 Hipótesis o idea a defender**

### **2.3.1 Idea General**

- ✓ Con la elaboración del proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada en la empresa RAZCONSA C.A. ubicada en la provincia de Esmeraldas, cantón Eloy Alfaro se mejorará la competitividad de la constructora para garantizar obras de calidad.

### **2.3.2 Ideas Específicas**

- ✓ El establecimiento de las bases teóricas y metodológicas darán sustento técnico a la investigación del proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada en la constructora RAZCONSA C.A. permitirá contrastar con la situación problemática de la empresa.
- ✓ Mediante la determinación de la viabilidad financiera del proyecto propuesto por medio de un estudio financiero y su respectiva evaluación daremos inicio a la operación del proyecto.
- ✓ Mediante el desarrollo del proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para RAZCONSA C.A. se disminuirán tiempo, precio y calidad en las maquinarias y en las obras realizadas por la empresa y de esta manera ser más competitivos.

## **2.4 Variables**

**2.4.1 Variable Independiente:** Importación de repuestos y partes de maquinaria pesada

**2.4.2 Variable Dependiente:** Competitividad

## **CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO**

### **3.1 Modalidad de la Investigación**

El enfoque de la presente investigación es cuali-cuantitativo, puesto que es necesario tomar como base conceptos orientativos, para obtener una mejor comprensión e interpretación de la información, es cuantitativa, puesto que tiene un énfasis deductivo, es estructurado y sistemático que permite describir y medir una realidad.

La investigación cuantitativa es la que analiza diversos elementos que pueden ser medidos y cuantificados. Toda la información se obtiene a base de muestras de la población, y sus resultados son extra probables a toda la población con un determinado nivel de error y nivel de confianza. (Salinas, 2010, pág. 14), El paradigma cuantitativo se utiliza para la verificación de los datos numéricos que se realiza mediante las encuestas, especificando el total de la población, y un porcentaje que representa las alternativas investigativas.

### **3.2 Tipos de investigación**

Los tipos de investigación se dividen en investigación de campo y bibliográfica o documental, ya que se desarrolla en el lugar donde se determina el problema y para poder dar solución se utiliza la información necesaria que está relacionada con el tema de investigación.

#### **3.2.1 Investigación de campo**

Según Graterol (2011), menciona que “la investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o porque causas se produce una situación o acontecimiento particular” (pág. 1 y 2). El método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una

situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos, en si la investigación de campo ayuda al trabajo de investigación, directamente en los hechos que se va a desarrollar la investigación.

Esta investigación se aplica en el proyecto porque la información se la obtiene directamente en el lugar de los hechos.

### **3.2.2 Investigación bibliográfica o documental**

La investigación documental es la que se realiza, como su nombre lo indica, apoyándose en fuentes de carácter documental, esto es, en documentos de cualquier especie. Como subtipos de esta investigación encontramos la investigación bibliográfica, y la archivística; la primera se basa en la consulta de libros, la segunda en artículos o ensayos de revistas y periódicos, y la tercera en documentos que se encuentran en los archivos, como cartas, oficios, circulares, expedientes y otros. (Tamayo, 2009, pág. 109)

Mediante el aporte de Gómez (2012), en su trabajo de investigación indica que “la investigación social basada en documentos se dedica a reunir, seleccionar analizar datos que están en forma de “documentos” producidos por la sociedad para estudiar un fenómeno determinado. También se conoce como investigación basada en fuentes secundarias” (p. 20).

Siendo el análisis de investigación de fenómenos que produce el problema, se utilizara técnicas muy precisas como la investigación documental, existente que directa o indirectamente, aporte la información para importar repuestos y partes de maquinaria pesada, hacia la empresa RAZCONSA C. A.

### **3.3 Población y muestra**

#### **3.3.1 Población**

De acuerdo al aporte de Fidias (2007) “la población u objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con característica comunes para las cuales serán extensiva las conclusiones de la investigación” (pág. 22). En otras palabras, es el conjunto de elementos de referencia sobre el que se realizan las observaciones, es el conjunto sobre el que se está interesado en obtener conclusiones (inferir). Normalmente es demasiado grande para poder abarcarla, motivo por el cual se puede hacer necesaria la extracción de una muestra de ésta.

El universo de la presente investigación está compuesto por el personal que labora en la empresa RAZCONSA C. A., Para el desarrollo de la investigación se aplicara el cuestionario de preguntas de la encuesta al total de la población, es decir, a los 20 empleados que laboran en la constructora, 16 administrativos y 4 operarios.

### **3.4 Métodos, técnicas e instrumentos**

#### **3.4.1 Métodos**

##### **3.4.1.1 Método Inductivo**

El método inductivo se basa en enunciados singulares, tales como descripciones de los resultados de observaciones o experiencias para plantear enunciados universales, pero basta de uno o más hechos concretos se puede llegar a establecer una teoría general, sería como admitir que no puede darse hechos distintos. (Cegarra, 2012, pág. 83). En concreto, podemos establecer que este citado método se caracteriza por varias cosas y entre ellas está el hecho de que al razonar lo que hace quien lo utiliza es ir de lo particular a lo general o bien de una parte concreta al todo del que forma parte. La presente investigación utiliza este método porque se basa en leyes, e incluso se llega a conocer la exactitud el número de elementos que forman el objeto de estudio.

### **3.4.1.2 Método Deductivo**

De acuerdo a Bernal (2006), el método deductivo “es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares, el método se inicia con el análisis de los postulados, leyes, principios para la aplicación a soluciones o hechos particulares” (pág. 56). Esto quiere decir que las conclusiones son una consecuencia necesaria de las premisas: cuando las premisas resultan verdaderas y el razonamiento deductivo tiene validez, no hay forma de que la conclusión no sea verdadera.

En todos los casos, los investigadores que apelan al método deductivo empiezan su trabajo planteando supuestos (coherentes entre sí) que se limitan a incorporar las características principales de los fenómenos. El trabajo sigue con un procedimiento de deducción lógica que finaliza en el enunciado de las leyes de carácter general.

Este método se utiliza porque permite descubrir consecuencias desconocidas, para aplicar principios descubiertos a casos particulares de la investigación.

## **3.4.2 Técnicas e Instrumentos**

### **3.4.2.1 Técnicas**

#### **Encuesta**

La encuesta se puede definir como una técnica primaria de obtención de información sobre la base de un conjunto objetivo, coherente y articulado de preguntas, que garantiza que la información proporcionada por una muestra pueda ser analizada mediante métodos cuantitativos y los resultados sean extrapolables con determinados errores y confianza a una población. (Grande & Abascal, 2005, pág. 14). Entonces, la encuesta es una técnica de investigación que consiste en una interrogación verbal o escrita que se les realiza a las personas con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

### **3.4.3 Instrumentos**

#### **Cuestionario**

De acuerdo a Galán (2009), define a cuestionario como “un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto de investigación. El cuestionario permite estandarizar e integrar el proceso de recopilación de datos”. Para la investigación se utiliza un cuestionario como un instrumento de investigación que consiste en una serie de preguntas con la intención de obtener información del lugar específico de la institución de dichos departamentos, con la finalidad de poder verificar la hipótesis investigativa.

El cuestionario es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación, con el fin de que sus respuestas nos puedan ofrecer toda la información.

### **3.5 Resultados**

#### **3.5.1 Resultados de la encuesta**

A continuación se presenta los resultados obtenidos mediante la aplicación de una encuesta al personal que labora en la empresa RAZCONSA C. A.

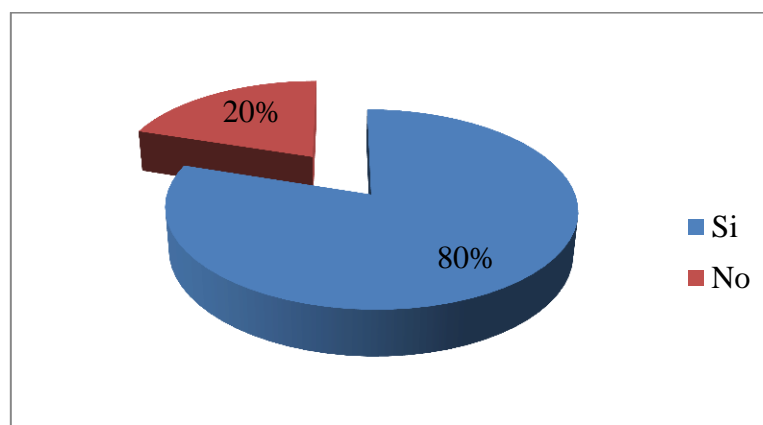
**PREGUNTA No. 1.** ¿Considera usted que mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad de la Constructora?

**Tabla 1:** Mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Si	16	80%
No	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 3:** Mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

De los 20 empleados encuestados, 16 que representa el 80%, afirma que mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad de la Constructora, mientras que 4 empleados, es decir el 20% indica que no.

Como se puede observar en el gráfico No. 3, se indica que la mayoría del personal que labora en la constructora afirma que mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad de esta.



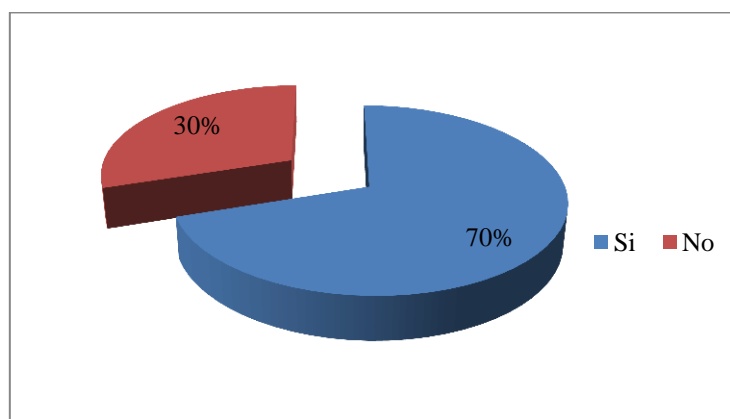
**PREGUNTA No. 2.** ¿Considera usted que se disminuirá el costo de adquisición de repuestos y las partes para la maquinaria pesada si se importan?

**Tabla 2:** Se disminuirá el costo de adquisición de repuestos y las partes para la maquinaria pesada si se importan

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Si	14	70%
No	6	30%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 4:** Se disminuirá el costo de adquisición de repuestos y las partes para la maquinaria pesada si se importan

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

Según los datos obtenidos, 14 empleados que representa el 70%, considera que si se disminuirá el costo de adquisición de repuestos y las partes para la maquinaria pesada si se importan, y 6 empleados, es decir el 30% opina que no.

En el Gráfico No. 4, se indica que la mayoría de empleados consideran que se disminuirá el costo de adquisición de repuestos y las partes para la maquinaria pesada si se importan, permitiendo mejorar la competitividad de la empresa.

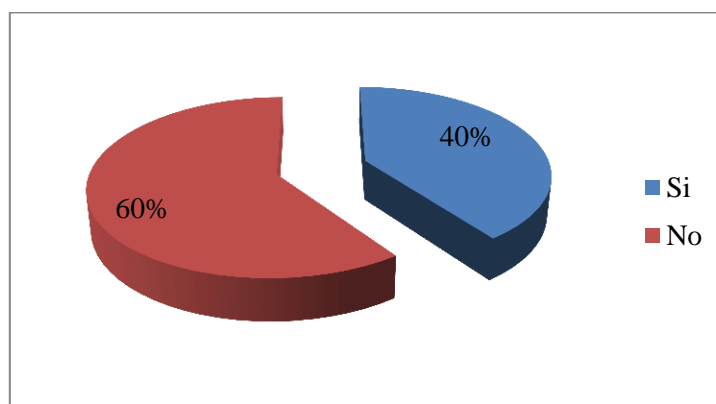
**PREGUNTA No. 3.** ¿Creé usted que el uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados permitirá disminuir los costos en las obras ejecutados por la Constructora?

**Tabla 3:** El uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados permitirá disminuir los costos

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Si	8	40%
No	12	60%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 5:** El uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados permitirá disminuir los costos

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

De los 20 empleados encuestados, 12 que representa el 60%, indica que el uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados no permitirá disminuir los costos en las obras ejecutados por la Constructora y 8 empleados, es decir, el 40% opina que si permitirá.

Como se puede observar en el gráfico No.5, la mayoría de empleados considera que el uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados no permitirá disminuir los costos en las obras ejecutados por la Constructora.

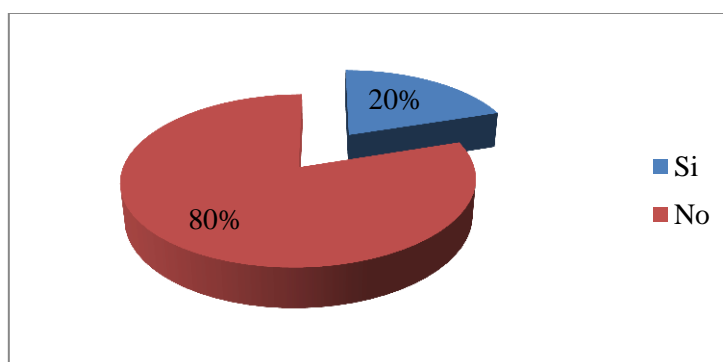
**PREGUNTA No. 4.** ¿La Constructora cuenta con personal capacitado para brindar mantenimiento a la maquinaria pesada?

**Tabla 4:** La Constructora cuenta con personal capacitado

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Si	4	20%
No	16	80%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 6:** La Constructora cuenta con personal capacitado

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

De los 20 empleados encuestados, 16 que representa el 80%, manifiestan que la Constructora no cuenta con personal capacitado para brindar mantenimiento a la maquinaria pesada, mientras que 4 personas, es decir el 20%, indica que si cuenta con personal capacitado.

En el gráfico No. 6 se puede observar que la mayor parte de los empleados encuestados opinan que la constructora no cuenta con personal capacitado para brindar mantenimiento a la maquinaria pesada, es por ello que se recomienda realizar capacitaciones permanentes en todas las áreas que conforman la empresa, para mejorar el uso de la maquinaria en la ejecución de las obras.

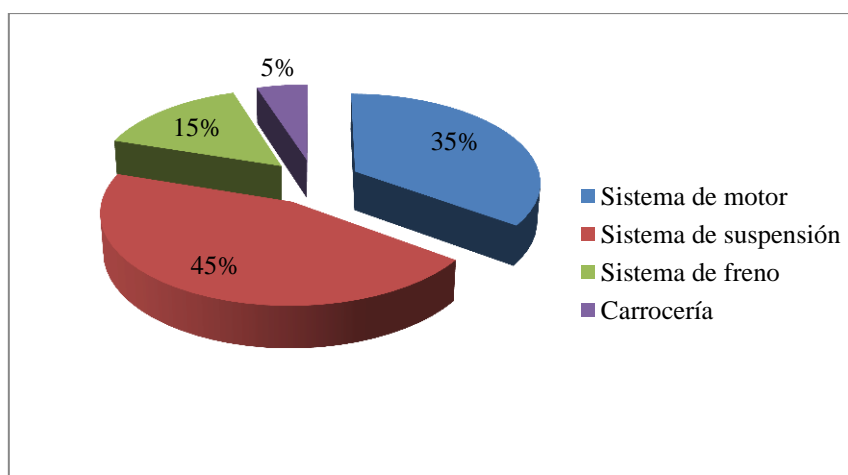
**PREGUNTA No. 5.** ¿Qué tipo de repuestos y partes requiere?

**Tabla 5:** Tipo de repuestos y partes requiere

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Sistema de motor	7	35%
Palas cargadoras de carga frontal	9	45%
Sistema de freno	3	15%
Carrocería	1	5%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 7:** Tipo de repuestos y partes requiere

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

**Análisis e Interpretación**

De los 20 empleados, 9 que representa el 45%, indica que la Constructora requiere con mayor frecuencia Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal, mientras que el 35% indica que se requiere con frecuencia partes del sistema de motor, por otra parte, el 15% manifiesta que se requiere también del sistema de frenos, tanto que solo un 5% de los encuestados indica que se requiere cambio de la carrocería.

Como se puede observar en el gráfico 7, la constructora debe adquirir mediante la importación los repuestos y partes Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal con mayor frecuencia.

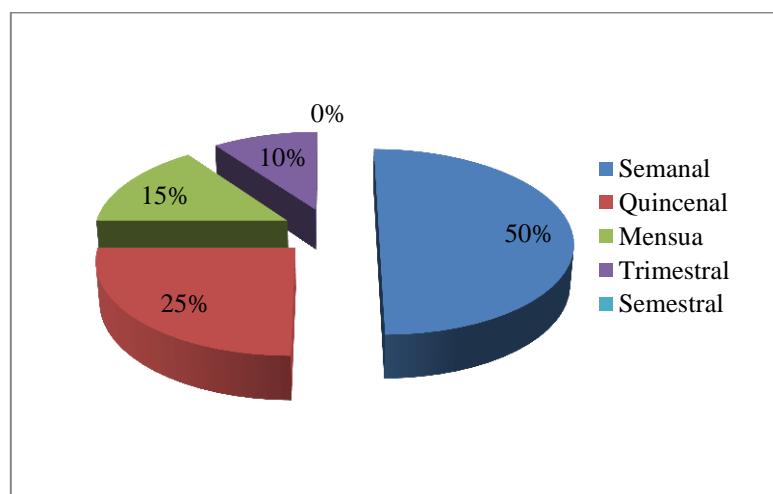
**PREGUNTA No. 6.** ¿Con qué frecuencia brinda mantenimiento a la maquinaria pesada?

**Tabla 6:** Con qué frecuencia brinda mantenimiento a la maquinaria

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Semanal	10	50%
Quincenal	5	25%
Mensual	3	15%
Trimestral	2	10%
Semestral	0	0%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 8:** Con qué frecuencia brinda mantenimiento a la maquinaria

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

De los 20 empleados encuestados, 10 que representa el 50%, indica que se brinda mantenimiento a la maquinaria pesada de forma semanal, 5 empleados que representa el 25% indica que por lo general se realiza de forma quincenal, 3 empleados, es decir, el 15% indica que solo se realiza de forma mensual.

Como se observa en el gráfico No. 8, se brinda mantenimiento a la maquinaria semanalmente, y según lo requiera cada una de las maquinas.

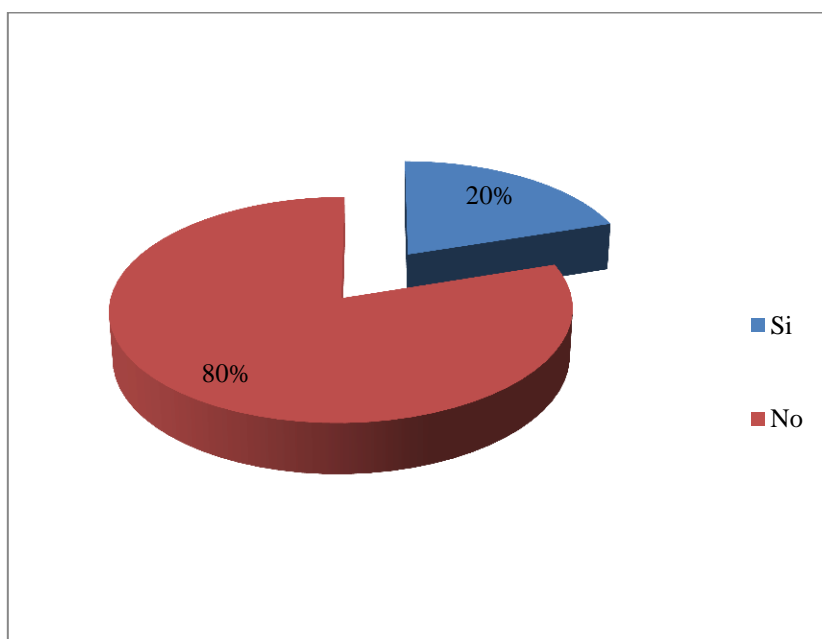
**PREGUNTA No. 7.** ¿El personal que manipula la maquinaria pesada está capacitado?

**Tabla 7:** El personal que manipula la maquinaria pesada está capacitado

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Si	4	20%
No	16	80%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 9:** El personal que manipula la maquinaria pesada está capacitado

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

Según los 20 empleados encuestados, 16 que representa el 80% indica que el personal que manipula la maquinaria pesada no está capacitado de forma adecuada para el uso y manejo de la misma, mientras que 4 empleados, es decir, el 20% indica que si están capacitados.

En el gráfico No. 9 se puede observar que la mayoría del personal encuestado manifiesta que no está adecuadamente capacitado para el uso y manejo de la maquinaria pesada, por ello se produce que se dañen con frecuencia las piezas y partes.

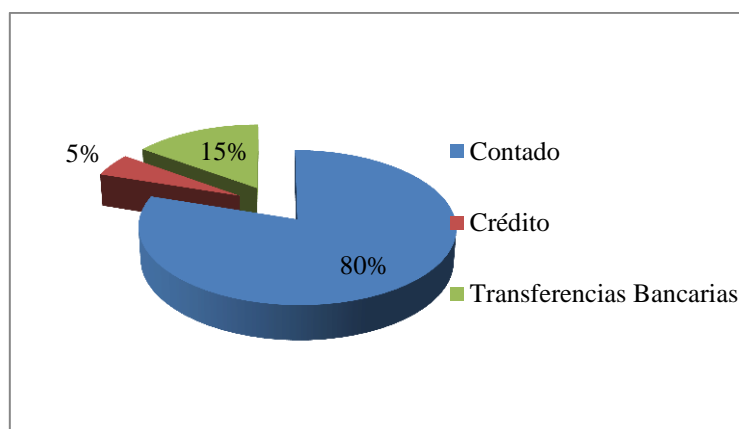
**PREGUNTA No. 8.** ¿Qué forma de pago utiliza cuando adquiere repuestos y partes para la maquinaria pesada?

**Tabla 8:** Forma de pago utiliza cuando adquiere repuestos y partes para la maquinaria pesada

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Contado/cheque	16	80%
Crédito	1	5%
Transferencias Bancarias	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 10:** Forma de pago utiliza cuando adquiere repuestos y partes para la maquinaria pesada

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### Análisis e Interpretación

De acuerdo a los 20 empleados encuestados, 16 que representa el 80%, indica que al adquirir los repuestos y partes de maquinarias pesada lo paga al contado, 3 personas que representa el 15% indica que algunas veces paga mediante transferencia bancaria, y 5 indica que adquiere las partes y repuestos a crédito.

Como se observa en el gráfico No. 10, la empresa cancela su adquisición de repuestos y partes para la maquinaria pesada al contado, es decir utiliza efectivo o cheques a la fecha, estos nos indican que se encuentra solvente y podrá realizar la importación.

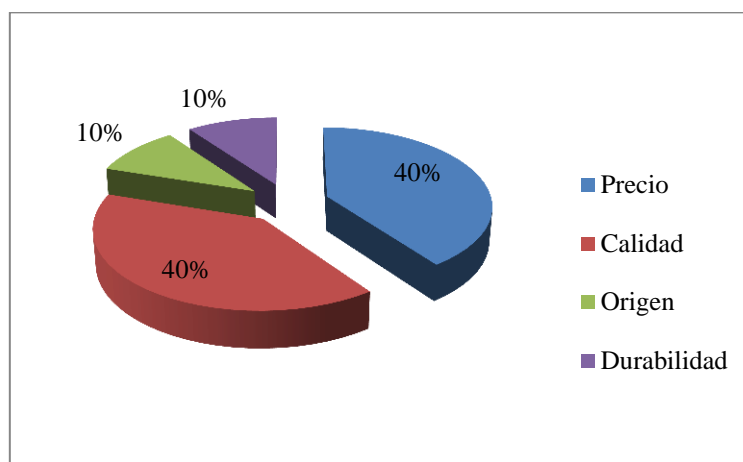
**PREGUNTA No. 9.** ¿Cuáles son los atributos que usted considera para adquirir los repuestos y las partes para la maquinaria pesada?

**Tabla 9:** Atributos que usted considera para adquirir los repuestos y las partes

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Precio	8	40%
Calidad	8	40%
Origen	2	10%
Durabilidad	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 11:** Atributos que usted considera para adquirir los repuestos y las partes

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

De los 20 empleados encuestados, 8 que representa el 40%, indica que los atributos que consideran para adquirir los repuestos y las partes para la maquinaria pesada es el precio, mientras que el otro 40% toma en cuenta la calidad, el 10% se toma en cuenta el origen de las partes y repuesto, y el otro 10% toma en cuenta la durabilidad.

Como se observa en el gráfico No. 11, la mayoría de los encuetados al momento de adquirir las partes y los repuestos para la maquinaria pesada, toma en cuenta el precio y la calidad.



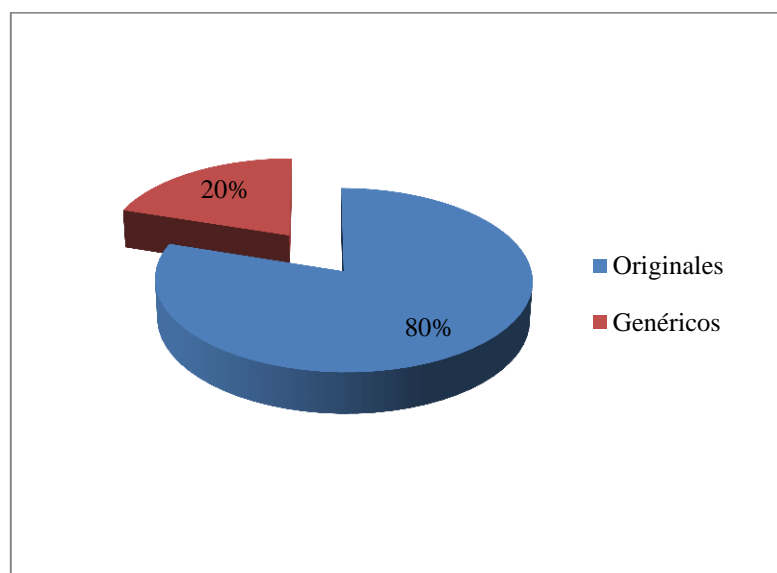
**PREGUNTA No. 10.** ¿Qué tipo de repuestos adquiere?

**Tabla 10:** Qué tipo de repuestos adquiere

CATEGORIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA %
Originales	16	80%
Genéricos	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.



**Gráfico 12:** Qué tipo de repuestos adquiere

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

### **Análisis e Interpretación**

De acuerdo a los 20 empleados encuestados 16 que representa el 80%, indica que el tipo de repuestos que prefieren adquirir son originales, mientras que 4 empleados es decir el 20% consideran que se deben adquirir genéricos.

La mayoría de los empleados encuestados considera que se deben adquirir partes y repuestos para la maquinaria originales, puesto que estos permitirán un adecuado funcionamiento y mayor durabilidad.

### 3.6 Verificación de hipótesis o idea a defender

Para la verificación de la hipótesis se utiliza el método del Chi cuadrado el cual se detalla a continuación:

#### 3.6.1 Planteamiento de la hipótesis

**Ho= Hipótesis Nula:** Con la elaboración del proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada en la empresa RAZCONSA C.A. ubicada en la provincia de Esmeraldas, cantón Eloy Alfaro no se mejorará la competitividad de la constructora para garantizar obras de calidad.

**Hi= Hipótesis Alternativa:** Con la elaboración del proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada en la empresa RAZCONSA C.A. ubicada en la provincia de Esmeraldas, cantón Eloy Alfaro si se mejorará la competitividad de la constructora para garantizar obras de calidad.

#### Modelo estadístico

Para comprobación de la hipótesis se utilizará la siguiente estadística:

$$X^2 = \sum \left[ \frac{(O - E)^2}{E} \right]$$

#### 1. Nivel de significancia

$$\alpha = 0.05$$

#### 2. Zona de rechazo de la $H_0$ .

$$gl = (c - 1) (f - 1)$$

$$gl = (2 - 1) (2 - 1)$$

$$gl = (1) (1)$$

$$gl = 1$$

$$X_{t^2} = 3.84$$

### 3.6.2 Cálculo del chi-cuadrado

**Tabla 11:** Frecuencias Observadas

FRECUENCIA OBSERVADA	SI	NO	TOTAL
Pregunta 1	16	4	20
Pregunta 2	14	6	20
Pregunta 3	8	12	20
<b>TOTAL</b>	<b>38</b>	<b>22</b>	<b>60</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

**Tabla 12:** Frecuencias Esperadas

FRECUENCIA ESPERADA	SI	NO	TOTAL
Pregunta 1	12,67	7,33	20
Pregunta 2	12,67	7,33	20
Pregunta 3	12,67	7,33	20
<b>TOTAL</b>	<b>25,33</b>	<b>14,67</b>	<b>40</b>

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

**Tabla 13:** Cálculo del Chi Cuadrado

FO	FE	FO-FE	(FO-FE) <sup>2</sup>	(FO-FE) <sup>2</sup> /FE
16	12,67	3,33	11,11	0,88
14	12,67	1,33	1,78	0,14
8	12,67	-4,67	21,78	1,72
4	7,33	-3,33	11,11	1,52
6	7,33	-1,33	1,78	0,24
12	7,33	4,67	21,78	2,97
				$Xc^2 = 7,46$

**Elaborado por:** El Autor

**Fuente:** Encuesta al Personal de RAZCONSA C. A.

#### Decisión final:

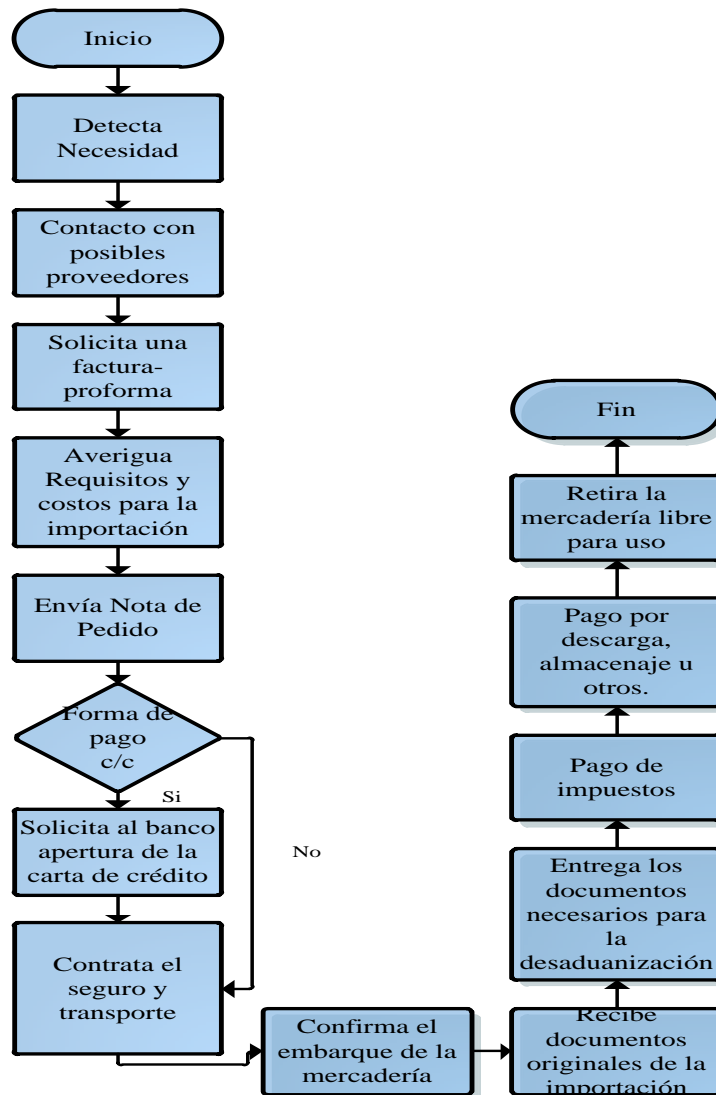
El  $Xc^2 = 7,46 > Xt^2 = 3,84$  por lo tanto se rechaza la hipótesis Nula  $H_0$  = Con la elaboración del proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada en la empresa RAZCONSA C.A. ubicada en la provincia de Esmeraldas, cantón Eloy Alfaro no se mejorara la competitividad de la constructora para garantizar obras de calidad, y se acepta

la hipótesis Alternativa  $H_1$ = Con la elaboración del proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada en la empresa RAZCONSA C.A. ubicada en la provincia de Esmeraldas, cantón Eloy Alfaro si se mejorara la competitividad de la constructora para garantizar obras de calidad.

## CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO

### 4.1 Diseño de un instructivo de importación de partes de maquinaria pesada para la constructora RAZCONSA C.A.

#### 4.1.1 Flujo del proceso de Importación



**Gráfico 13:** Flujograma del proceso de importación  
**Elaborado por:** El Autor

Cuando una empresa ha determinado que requiera importar un producto, debe:

1. Realizar contacto con el o los posibles proveedores del producto.
2. Solicitar un factura-proforma, donde se detalle el precio y se describa las características del producto a importar.
3. Averiguar los requisitos y costos necesarios para realizar la importación del producto.
4. Registrarse como importador.
5. Realizar la negociación y determinar la forma de pago
6. Confirmar la compra al proveedor
7. Contratar el seguro
8. Determinar y contratar el tipo de transporta para la mercancía.
9. Siempre debe confirmar el embarque para el traslado de la mercancía
10. Recibir los documentos originales de la importación
11. Contratar un agente aduanero para que realice los trámites de desaduanización.
12. Realizar los pagos correspondientes a los impuestos, descarga, almacenaje y otros.
13. Retirar la mercancía libre para el uso

#### **4.1.2 Desarrollo de la importación**

##### **4.1.2.1 Logística de la importación**

Una vez determinado el producto que la empresa requiere importar, se debe investigar si se requiere permisos, licencias, cupos o cualquier tipo de autorizaciones previas, esta información se encuentra en la resolución del COMEX 182 o en el Arancel de importación.

El repuesto que se importara, para su nacionalización ingresa bajo la partida arancelaria 8429.51.00.00, con la clasificación arancelaria para cargadoras y palas cargadoras de carga frontal y para ser nacionalizado deberá pagar un impuesto del 13%.

#### **4.1.2.2 Requisitos para ser importador**

Pueden realizar importaciones todas las Personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras resididas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y admitido por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.

De acuerdo al Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2015), los requisitos para ser importador son los siguientes:

1. Obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) que expide el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Obtener el Certificado digital para la firma electrónica y Autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data en: <http://www.eci.bce.ec/web/guest> y <http://www.securitydata.net.ec>
3. Registrarse en el Portal de ECUAPASS: <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>
4. A través de un Agente de Aduana se procederá a realizar los trámites de desaduanización de las mercancías, quien asesorará al importador que mercancía se puede o no importar, así como las respectivos requisitos que cumplir el producto según los requisitos establecidos por la ley.

#### **4.1.2.3 Regímenes de importación**

El importador debe estar consiente que al momento de realizar la importación de determinado producto se tiene que basar en uno de los regímenes de importación que la ley ordena, ya que deberá dar a conocer a las respectivas autoridades la función específica que tendrá su producto.

- ✓ Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- ✓ Admisión Temporal para reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- ✓ Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo( Art. 149 COPCI)
- ✓ Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- ✓ Transformación bajo Control Aduanero (Art. 151 COPCI)

- ✓ Deposito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- ✓ Reimpresión en el mismo estado (Art. 153)

#### 4.1.2.4 Partida Arancelaria

Código	Designación de la Mercancía	UF	Tarifa Arancelaria	OBSERVACIONES
84.29	Topadoras frontales («bulldozers»), topadoras angulares («angledozers»), niveladoras, traillas («scrapers»), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras y apisonadoras (aplanadoras), autopropulsadas.			
	- Topadoras frontales («bulldozers») y topadoras angulares («angledozers»):			
8429.11.00	- - De orugas	u	0	
8429.19.00	- - Las demás	u	0	
8429.20.00	- Niveladoras	u	0	
8429.30.00	- Traillas («scrapers»)	u	0	
8429.40.00	- Compactadoras y apisonadoras (aplanadoras)	u	0	
	- Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras:			
8429.51.00	- - Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal	u	0	
8429.52.00	- - Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°	u	0	
8429.59.00	- - Las demás	u	0	
84.30	Las demás máquinas y aparatos para explanar, nivelar, traillar («scrapping»), excavar, compactar, apisonar (aplanar), extraer o perforar tierra o minerales; martinets y máquinas para arrancar pilotes, estacas o similares; quitanieves.			
8430.10.00	- Martinets y máquinas para arrancar pilotes, estacas o similares	u	0	
8430.20.00	- Quitanieves	u	0	
	- Cortadoras y arrancadoras, de carbón o rocas, y máquinas para hacer túneles o galerías:			
8430.31.00	- - Autopropulsadas	u	0	
8430.39.00	- - Las demás	u	0	
	- Las demás máquinas de sondeo o perforación:			
8430.41.00	- - Autopropulsadas	u	0	
8430.49.00	- - Las demás	u	0	
8430.50.00	- Las demás máquinas y aparatos, autopropulsados	u	0	
	- Las demás máquinas y aparatos, sin propulsión:			
8430.61	- - Máquinas y aparatos para compactar o apisonar (aplanar):			
8430.61.10	- - - Rodillos apisonadores	u	0	
8430.61.90	- - - Los demás	u	0	
8430.69	- - Los demás:			
8430.69.10	- - - Traillas («scrapers»)	u	0	
8430.69.90	- - - Los demás	u	0	





**Gráfico 14:** Cargadoras y pala cargadora de carga frontal  
**Fuente:** Spring City Parts CO.

#### 4.1.2.5 Factura proforma

Se puede decir que una factura proforma es una prefactura, que entrega el exportador al importador, con el fin de brindar información sobre el producto a importar, es decir se describe las características del producto, el precio y la forma de pago.

#### 4.1.2.6 Elaboración de la nota de pedido

**Tabla 14:** Contenido de la nota de pedido

INFORMACIÓN QUE DEBE CONTENER LA NOTA DE PEDIDO	INFORMACIÓN DE LA MERCADERÍA
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ País de origen</li> <li>✓ Puerto o lugar de embarque</li> <li>✓ Marca</li> <li>✓ Puerto o lugar de destino</li> <li>✓ Seguro</li> <li>✓ Sub partidas arancelarias</li> <li>✓ Peso neto</li> <li>✓ Peso bruto</li> <li>✓ Fecha de negociación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Descripción de la mercancía</li> <li>✓ Unidades</li> <li>✓ Precio unitario</li> <li>✓ Precio total</li> <li>✓ Flete</li> <li>✓ Seguros</li> </ul>

**Fuente:** (SENAE, 2015)

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.1.2.7 Términos de negociación

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas,

costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa.

Las cargadoras y palas cargadoras de carga frontal a importar, se lo realizara bajo el incoterms FOB- Franco a Bordo, puesto que, en este término el comprador está obligado a dejar la mercadería sobre el medio de transporte internacional, a partir de este, el comprador asume los gastos y riesgos desde que la mercadería se embarca en el origen.

**Tabla 15:** Temimos de negociación

<b>REGLAS PARA CUALQUIER MODO O MODOS DE TRANSPORTE</b>	<b>REGLAS PARA TRANSPORTE MARÍTIMO Y VÍAS NAVEGABLES INTERIORES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ EXW (En Fábrica)</li> <li>✓ FCA (Franco Porteador)</li> <li>✓ CPT (Transporte Pagado Hasta)</li> <li>✓ CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)</li> <li>✓ DAT (Entregada en Terminal)</li> <li>✓ DAP (Entregada en Lugar)</li> <li>✓ DDP (Entregada Derechos Pagados)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ FAS (Franco al Costado del Buque)</li> <li>✓ FOB (Franco a Bordo)</li> <li>✓ CFR (Costo y Flete)</li> <li>✓ CIF (Costo, Seguro y Flete)</li> </ul>

**Fuente:** (PROECUADOR, 2016)

**Elaborado por:** El Autor

#### **4.1.2.8 Factura comercial original**

En este documento debe constar el nombre del producto el cual se está importando, así mismo dar a conocer las cantidades que le corresponden además del término en el cual se está realizando la compra FOB o CFR.

Por lo general, el contenido de una factura comercial es el siguiente:

- ✓ Referencia al pedido o factura pro forma.
- ✓ Fecha, nombres y direcciones comerciales de comprador y vendedor.
- ✓ Denominación precisa, cantidad de la mercancía y precio
- ✓ Datos necesarios para la determinación de la base imponible del Impuesto.
- ✓ El tipo impositivo o tipos impositivos

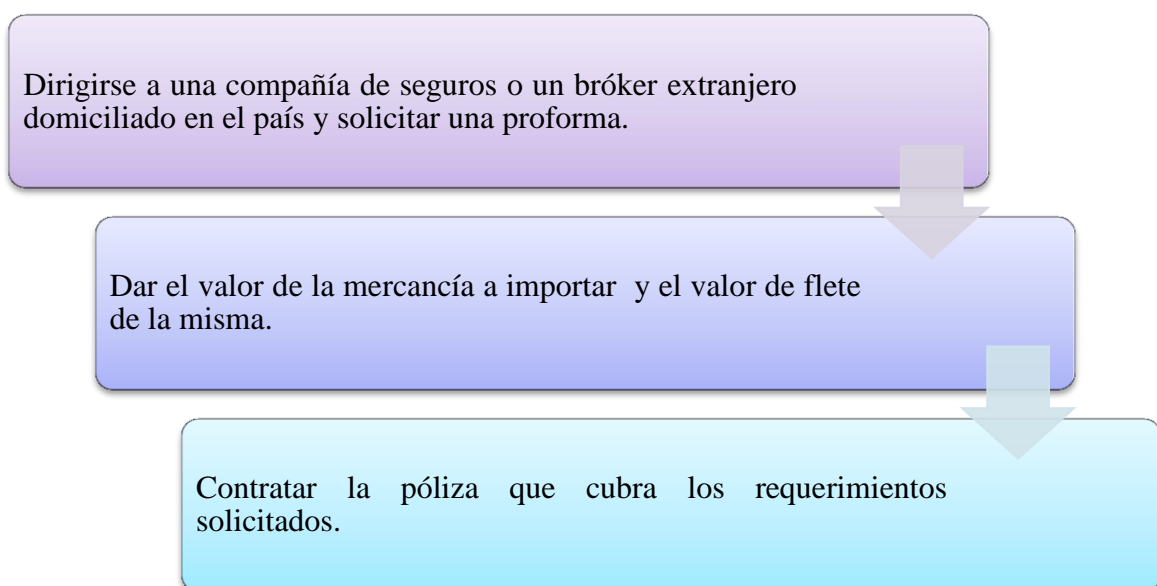
- ✓ Precio unitario y total de la mercancía en la divisa pactada
- ✓ Forma y condiciones de pago.
- ✓ Incoterm

Cabe resaltar, que la factura es un documento con el cual la aduana puede verificar o comprobar que lo que consta en la factura está relacionado con el B/L en lo que respecta a las cantidades importadas.

#### **4.1.2.9 Seguro**

El Seguro de Transporte cubre los riesgos derivados del transporte de la mercancía y de la modalidad de entrega acordada.

Para contratar la póliza de seguros se debe seguir los siguientes pasos:



**Gráfico 15:** Pasos para contratar la póliza de seguro  
**Elaborado por:** El Autor

Para realizar la importación de las cargadoras y palas cargadoras de carga frontal, se trabajara con Seguros Cotopaxi, y se realizara los siguientes pagos:

- ✓ 1% del valor del FOB,

- ✓ 3.5% del valor de la prima que es la contribución a la Superintendencia de Bancos
- ✓ Derecho de emisión, constituye los valores por los documentos emitidos.
- ✓ 12% del IVA

#### **4.1.2.10 Certificado de Origen**

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden.

Para realizar la importación de las cargadoras y palas cargadoras de carga frontal, no se requiere certificado de origen, ya que será importado desde Estados Unidos, el proveedor directo será Spring City Parts, Co.

#### **4.1.2.11 Conocimiento del Embarque**

Es un recibo de las mercancías embarcadas y certifica el estado en que éstas se encuentran.

Este documento, prueba la existencia del Contrato de Transporte, cuyas condiciones suelen figurar al dorso. Es decir, acredita el título de propiedad de la carga transportada a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual y exclusivamente se tiene derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía. El transporte de la mercadería se lo hará vía marítima, es decir el conocimiento de embarque marítimo o Bill of Lading (B/L).

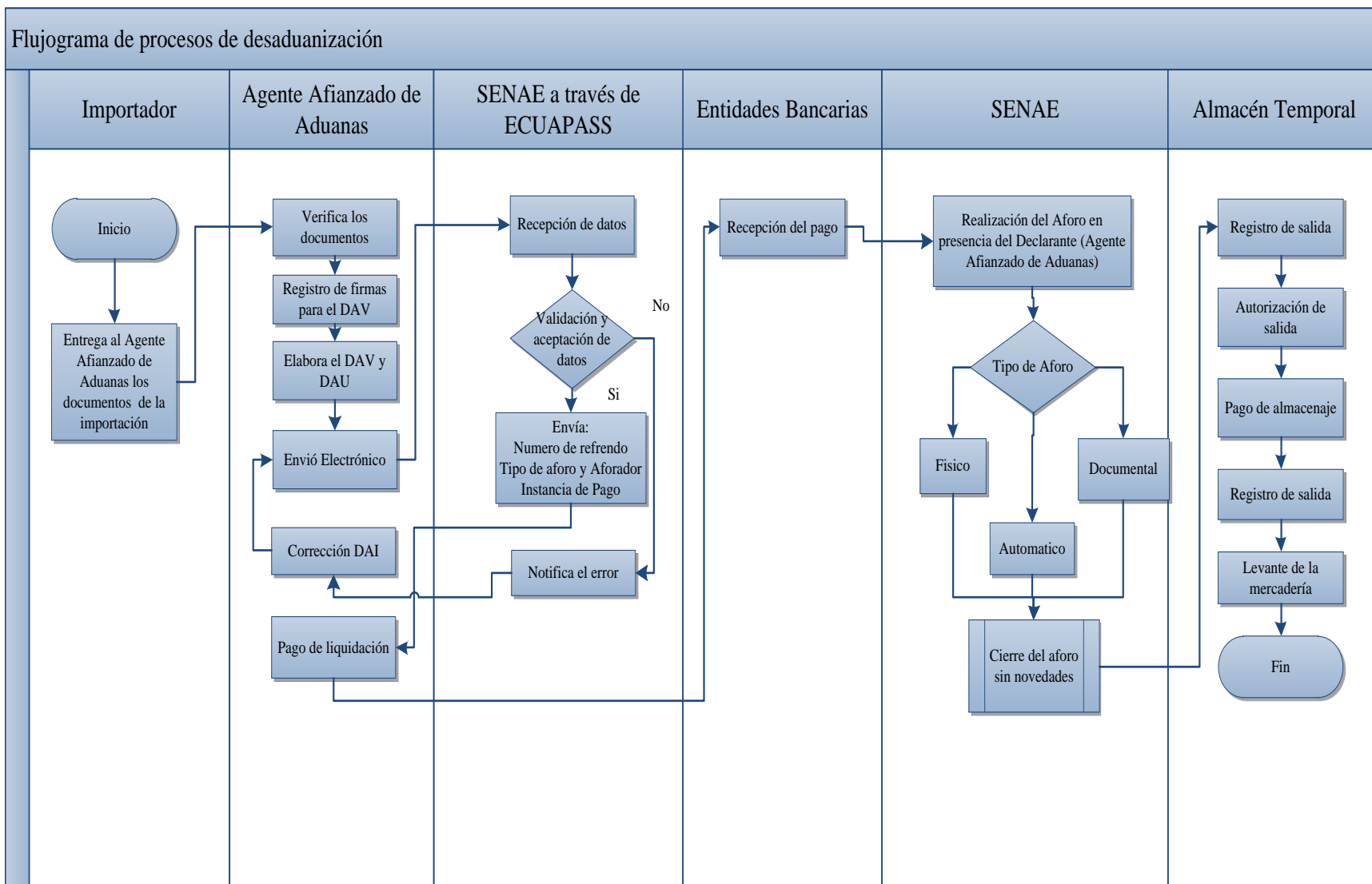


**Gráfico 16:** Logo de Spring City Parts CO.  
**Fuente:** Spring City Parts CO.

#### **4.1.2.12      Desaduanización de la Mercadería**

El producto a importar se acogerá al régimen 10, es decir, la importación será definitiva.

Para realizar la nacionalización de la mercadería se seguirá el siguiente procedimiento:



**Gráfico 17:** Flujo grama del proceso de desaduanización  
**Elaborado por:** El Autor

#### 4.1.2.13 Registro del importador como Operador de Comercio Exterior (OCE)

- 
1. El importador ingresará al sitio Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana del Ecuador [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
  2. Seleccionar en el Menú OCEs y escoger la opción Registro de Datos.
  3. El importador deberá llenar la información solicitada utilizando su RUC como USUARIO e ingresando una CLAVE temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos, una vez aprobado su registro por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, ingresará al SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), el cual le solicitará el cambio de CLAVE a una definitiva.

**Gráfico 18:** Pasos para el registro del importador como OCE

**Fuente:** (SENAE, 2015)

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.1.2.14 Registro de firmas en el Servicio Interactivo de Comercio Exterior- SICE

- 
1. El importador ingresará al sitio Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)
  2. Presionará en la opción “Servicios” el link SICE
  3. Ingresará al SICE con el usuario, la clave de acceso y elegirá el tipo de operador “Importador” que presenta dicha página.
  4. Seleccionará dentro del menú Administración, la opción “Modificación de Datos Generales del Operador de Comercio Exterior (OCE)”
  5. Dentro de esta opción le mostrará todos los datos generales registrados previamente, los cuales deben ser revisados y actualizados de ser necesario en el sistema
  6. Una vez registrada la información, deberá presionar el botón “Actualizar Información” para que esta quede registrada en el SICE – Sistema Interactivo de Comercio Exterior.

**Gráfico 19:** Pasos para el registro de firmas en el SIOCE

**Fuente:** (SENAE, 2015)

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.1.2.15 Entrega de la documentación en la Secretaría de Distrito

Importador deberá acercarse a la Secretaría de cualquier Distrito Aduanero para ingresar la documentación referente al Poder Especial junto con el documento de “Ingreso de Datos del Operador de Comercio Exterior” (notariado)

Si no existe delegación, únicamente deberá entregar el Registro de Firma para Declaración Andina del Valor arriba mencionado en la Secretaría de cualquier Distrito Aduanero, junto con el documento de “Ingreso de Datos del Operador de Comercio Exterior” (notariado), tanto para personas naturales como personas jurídicas (Representante Legal).

El funcionario aduanero de Secretaría, deberá revisar en el momento en que esta es recibida y verificar la documentación para compararla con la que el importador registró previamente vía electrónica.

Producto de la revisión el funcionario aduanero de secretaria habilitará en el sistema a las personas autorizadas para la firma en la DAV. Solo las personas habilitadas por el funcionario deberán firmar la DAV.

En caso de existir inconformidad de la documentación de alguna persona autorizada, ésta será devuelta de forma inmediata al importador.

**Gráfico 20:** Entrega de la documentación en la Secretaría de Distrito

**Fuente:** (SENAE, 2015)

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.1.2.16 Elaboración del DAV y DAU

Una vez que la mercadería llegue a puerto y el importador sea notificado de la llegada, inmediatamente retira la documentación por la importación y procede a entregar estos documentos al Agente Afianzado de Aduanas para que elaborar la declaración. Esta debe constar de lo siguiente:



**Tabla 16:** Contenido para la presentación del DAU y DAV

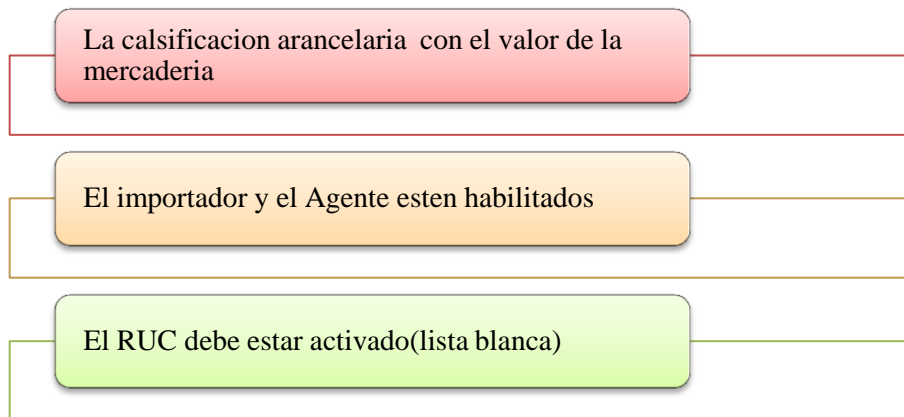
Declaración Aduanera Única-DAU	Declaración Andina de Valor-DAV
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Aduana de destino</li><li>✓ Banco corresponsal</li><li>✓ Importador</li><li>✓ Agente</li><li>✓ Autorizaciones</li><li>✓ Transacción</li><li>✓ Embarcador</li><li>✓ Remitente</li><li>✓ Certificados</li><li>✓ Medio de transporte</li><li>✓ Tipo de carga</li><li>✓ Tránsito</li><li>✓ Régimen precedente</li><li>✓ Determinación de la base imponible</li><li>✓ Tipo de garantías</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Aduana de destino</li><li>✓ Consignatario</li><li>✓ Datos del proveedor</li><li>✓ Intermediario entre comprador y vendedor</li><li>✓ Condiciones de la transacción</li><li>✓ Determinación del valor en Aduana</li><li>✓ Desagregación del valor en Aduana</li></ul>

**Fuente:** (SENAE, 2015)

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.1.2.17 Aceptación de la declaración

Luego de haber presentada la declaración, el distrito verifica que la documentación este conforme con la misma, esta debe contener lo siguiente:



**Gráfico 21:** Aceptación de la declaración

**Fuente:** (SENAE, 2015)

**Elaborado por:** El Autor

Si no existe ninguna observación, se acepta la declaración y se pone fecha de aceptación, la cual sirve para ponerle la tarifa arancelaria y la cotización monetaria, posterior a esto le fijaran una fecha de aprobación la cual servirá para el aforo futuro.

#### **4.1.2.18 Aforo**

Aforo es el acto administrativo de determinación tributada, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.

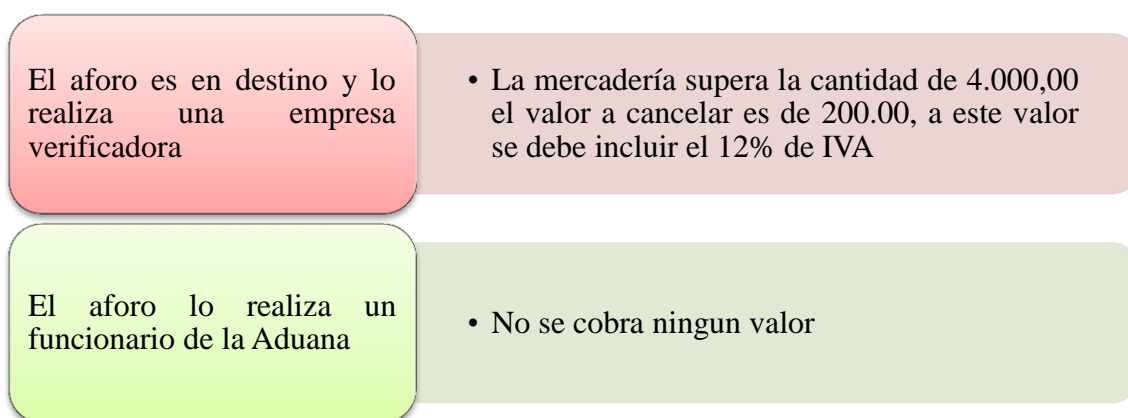
El aforo físico en destino es obligatorio en los siguientes casos:

- a. Cuando la mercancía venga con certificado de inspección en origen y se active el mecanismo de selección aleatoria;
- b. Cuando el declarante no acepte las observaciones formuladas por la aduana a su declaración;
- c. Cuando el Gerente Distrital conozca o presumiere del cometimiento de un ilícito aduanero;
- d. En los casos en que la verificación en origen no sea exigible;
- e. Cuando lo solicite el declarante; y,
- f. En los demás que establezca el Directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

De acuerdo a la SENAE (2015), El aforo físico es el reconocimiento físico de la mercancía, para comprobar su, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y clasificación arancelaria, en relación a los datos obtenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte contrastados en ECUAPASS.

#### 4.1.2.19 Plazo para el aforo físico

El plazo para realizare el aforo físico es de 5 días hábiles a partir de la fecha de aceptación, de realizarse se considera a la mercadería en abandono tácito.



**Gráfico 22:** Aforo físico

**Fuente:** (SENAE, 2015)

**Elaborado por:** El Autor

#### 4.1.2.20 Liquidación

Una vez finalizado el aforo, se procede a realizar los pagos correspondientes a los tributos, este valor se lo paga en cualquier banco que integre la Banred.

A continuación se detalla los tributos que se deben pagar según corresponda el caso:

#### 4.1.2.21 Pago de Tributos

##### 4.1.2.21.1 Impuesto a la Salida de Divisas-ISD

Se creó el Impuesto a la salida de divisas (ISD) sobre el valor de todas las operaciones y transacciones monetarias que se realicen en el exterior, con o sin intervención de las instituciones que integran el sistema financiero. La tarifa del impuesto a la salida de divisas es el 2%. Las transferencias realizadas al exterior de hasta \$1000, estarán exentas del

impuesto, recayendo el gravamen sobre lo que supere tal valor; en el caso de que el hecho generador se produzca con la utilización de tarjeta de crédito o de débito no se aplicará esta exención.

No se causa este impuesto, al no existir salida de divisas, en la nacionalización de la siguientes importaciones a consumo; equipaje de viajero exento de tributos al comercio exterior, menaje s de casa y equipos de trabajo, envíos de socorro por catástrofes naturales o siniestros análogos a favor de entidades del sector público o de organizaciones privadas de beneficencia o socorro; donaciones, provenientes del exterior, debidamente autorizadas por la CAE; féretros o ánforas que contengan cadáveres o restos humanos; y las previstas en la Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas, que incluye las representaciones y misiones diplomáticas y consulares, organismos internaciones y otros organismos gubernamentales extranjeros acreditados ante el gobierno nacional.

Podrán ser utilizados como crédito tributario, los pagos realizados por concepto de impuesto a la salida de divisas en la importación de materias primas, bienes de capital e insumos para la producción de bienes servicios, siempre que, al momento de presentar la declaración aduanera de nacionalización, estos bienes registren tarifa cero por ciento de ad-valorem en el arancel nacional de importaciones vigente.

#### **4.1.2.21.2 AD-VALOREM**

(Arancel Cobrado a las Mercancías) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Según la clasificación de partida arancelaria.

#### **4.1.2.21.3 Fondo de Desarrollo para la Infancia-FODINFA**

Impuesto del 0.5% del valor CIF de la importación para el Fondo de Desarrollo para la infancia-Fodinfra, (reasignados y administrados por el INFA, adscrito al Ministerio de Inclusión Económica y Social), con excepción de los productos utilizados en la elaboración de fármacos de uso humano y veterinario.

Con la nueva aplicación del Código de la Producción & Inversiones ya no se cancela esta cuota ni en importaciones ni exportaciones.

#### **4.1.2.21.4      Impuesto a los Consumos Especiales**

Se grava con ICE (excepciones recogidas en el párrafo siguiente) a las importaciones de cigarrillos, productos del tabaco y sucedáneos del tabaco; cerveza, bebidas gaseosas, alcohol y productos alcohólicos distintos a la cerveza, perfumes y aguas de tocador, video juegos, armas de fuego, armas deportivas, municiones, excepto aquellas adquiridas por la fuerza pública; focos incandescentes, excepto aquellos utilizados como insumos átomo tricares, vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3.5 toneladas de carga, aviones, avionetas y helicópteros excepto aquellos destinados al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios, motos acuáticas, tricares, cuadrones, yates y barcos de recreo (ver tarifas, base imponible y exenciones en la página web el SRI) En el caso de las importaciones, la liquidación del ICE se efectuara en la declaración de importación y su pago se realizara previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

#### **4.1.2.21.5      Impuesto al Valor Agregado-IVA**

La tarifa es del 12% para todas las importaciones con excepción de algunos bienes gravados con el 0% (los cuales se encuentran detallados en la página web del SRI). La base imponible del IVA, en las importaciones es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes. En el caso de importaciones, la liquidación del IVA se efectuara en la declaración de importación y su pago se realizara previo al despacho de los bienes por parte de la oficina de aduanas correspondiente.

En los casos de importación de bienes de capital con reexportación en el mismo estado, de propiedad del contribuyente, se pagara el impuesto al valor agregado mensualmente

considerando como base imponible el valor de la depreciación de dicho bien. Este pago podrá ser utilizado como crédito tributario en los casos que aplique de conformidad con la ley. Al momento de la reexportación, la Corporación Aduanera Ecuatoriana verificará que se haya pagado la totalidad del impuesto causado por la depreciación acumulada del bien, según el periodo de permanencia del mismo en el país, Si el bien se nacionaliza se procederá conforme con las normas generales.

Tendrá tarifa cero de IVA los bienes que, sin fines comerciales y para uso exclusivo del destinatario ingresen al país bajo el régimen de tráfico postal internacional y correos rápidos, cuando el peso del envío no supere los cuatro kilos y su valor FOB sea menor o igual al 5% de la fracción básica desgravada de impuesto a la renta de personas naturales. En el caso de que el peso o el Valor FOB del envío sean superiores a los establecidos, se deberá declarar y pagar el IVA sobre el total del Valor FOB del envío, al momento de la desaduanización.

#### **4.1.2.21.6 Salvaguardia por Balanza de Pagos**

Son de 3 tipos: (Recargo Ad-Valorem, Recargo Arancelario Especial adicional al arancel vigente, y Restricción Cuantitativa de Valor - cupos) Impuesto que administra la Aduana del Ecuador. Restricciones temporales que se aplican solamente a ciertos productos importados.

#### **4.1.2.22 Entrega de la Mercadería**

Una vez, realizados los pagos correspondientes por impuestos, y este haya sido comprobado por la Administración Aduanera, le entregan al importador un certificado liberatorio y con este procede a retirar la mercadería. Cabe recalcar, que una vez autorizada la entrega, ninguna autoridad podrá retenerla, salvo un orden judicial que disponga lo contrario.

Al momento de retirar la mercadería se debe cancelar los valores correspondientes a almacenaje y otros que cobran las bodegas de almacenaje temporal.

### 4.1.3 Análisis del costo-beneficio de la mercadería a importar

**Tabla 17:** Descripción de la mercadería a importar

<b>MAQUINARIA</b>	<b>CARGADORA RETROEXCAVADORA</b>
<b>SUBPARTIDA ARANCELARIA</b>	8429.51.00
<b>DESCRIPCIÓN</b>	Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal
<b>MARCA</b>	Caterpillar
<b>MODELO</b>	214
<b>SERIE</b>	483770
<b>AÑO DE FABRICACIÓN</b>	2009
<b>VALOR FOB</b>	\$ 11.000,00

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** El Autor

**Tabla 18:** Descripción del costo de la mercadería a importar

<b>DETALLE</b>			<b>VALOR</b>
<b>FOB</b>			\$ 11.000,00
<b>FLETE</b>	KG	1,5	\$ 810,00
<b>SEGURO</b>	CYF	2%	\$ 220,00
<b>TOTAL CIF</b>			\$ 12.030,00
<b>AD-VALOREM</b>		13%	\$ 1.563,90
<b>FODINFA</b>		0,50%	\$ 7,82
<b>SUBTOTAL</b>			\$ 13.601,72
<b>IVA</b>		12%	\$ 1.632,21
<b>TOTAL</b>			\$ 15.233,93

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** El Autor

**Tabla 19:** Comparación del costo de la mercadería

<b>Costo en el Ecuador</b>	<b>Costo de la importación</b>	<b>Costo-Beneficio</b>
<b>\$ 21.500,00</b>	<b>\$ 15.233,93</b>	<b>\$ 6.266,07</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** El Autor

### **Interpretación de los resultados**

Con el diseño de un instructivo de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para la constructora RAZCONSA C.A. se brindan los lineamientos y procedimientos que la empresa de seguir para realizar la importación, además se da a conocer el costo en los que se incurre durante el proceso.

Hay que recalcar que si la empresa importa la Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal obtendría un costo beneficio de \$ 6.266,07, puesto que en el Ecuador este tipo de partes para maquinaria pesada es altamente costoso, cabe mencionar que la empresa adquiere estos repuestos varias veces al año.



## **CONCLUSIONES**

- ✓ Se estableció las bases teóricas y metodológicas, que brindo sustento técnico a la investigación, además, de haber aplicado una encuesta al personal que labora en la empresa Razconsa C.A. que permitió dar un diagnóstico de la situación actual de la misma.
- ✓ Como se puede observar en la tabla 18, la empresa debería emplear un valor de \$ 15.233,93 para importar Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal, dando un costo beneficio de \$ 6.266,07 por cada repuesto.
- ✓ Con el diseño de un instructivo de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para la constructora RAZCONSA C.A. se brindan los lineamientos y procedimientos que la empresa de seguir para realizar la importación, además se da a conocer el costo en los que se incurre durante el proceso.

## **RECOMENDACIONES**

- ✓ Se recomienda aplicar el instructivo propuesto, para que la empresa Razconsa C.A. realice no solo la importación de las partes y repuestos para la maquinaria pesada, sino lo puede aplicar a otros productos que necesite la misma.
- ✓ La empresa debe realizar la importación de los repuestos y partes de la maquinaria pesada, puesto que este si le beneficia económicamente, pudiendo invertir ese dinero en otras áreas de la misma.
- ✓ La empresa debe realizar capacitaciones al personal que se encarga de manipular la maquinaria pesada, para precautelar su uso adecuado, además de asegurar la durabilidad de los repuestos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acosta , F. (1999). *incoterms terminos de compra venta internacional*. Mexico: ISEF.
- Andraos , C. (2002). *guia practica de tramitacion de comercio exterior* . Madrid : fundacion confemetal .
- Arboniés, Á. (2009). *La disciplina de la innovacion*. Madrid: Diaz de santo.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Pearson Educación.
- Berumen , S. (2006). *competitividad y desarrollo local* . Madrid: ESIC.
- Cegarra, J. (2012). *Métodos de Investigación*. Madrid: Dial de Santos.
- Czinkota, M. (2007). *Marketing Internacional*. Mexico.
- Fernandez , E. (1989). *la competitividad en la empresa* .Asturias.
- Fidias, A. (2007). *El Proyecto de la Investigación*. Caracas: Espítame.
- García, J., Ramos, C., & Ruiz, G. (2008). *Estadística Administrativa* . Cadíz: UCA.
- Gomez, J. (2012). *Tecnicas cualitativas de investigacion social* . Madrid : Universidad de Valencia .
- Gonzales , I. (2014). *Gestion del comercio exterior de la empresa*. Madrid : ESIC.
- Grande, I., & Abascal, E. (2005). *Análisis de Encuestas*. Madrid: ESIC.
- Graterol, R. (2011). *Metodología de Investigación*. Caracas: Universidad de los Andes.
- Izaguirre, & al, e. (2014). *comercio internacional en ele siglo XXI*. Buenos Aires: DUNKEN.
- kramis , J. (1999). *sistems y procedimientos administrativos*. Mexico: Universidad Iberoamericana.
- Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Negociacion Internacional* . Mexico.
- Martinez, C. (2006). *negocios internacionales*. Bogota: Universidad Santo Tomas.
- Martínez, F. (2011). *La aplicacion de un modelo de costos y su incidencia en la valuación de inventarios*.Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Mercado , S. (2004). *comercio internacional*. Caracas : limusa.

- Plott, G. (1989). *operaciones de cambio de comercio exterior*. Santiago : juridica de chile .
- Porter, M. (2006). *Administracion Moderna* . Mexico : Pearson educacion.
- Porter, M. (2009). *ventajas competitivas* . Barcelona: deusto.
- David Ricardo. (1887). *las ventajas relativas*. Londres: AN. VIC.
- Rohde, A. (2000). *fundamentos y relaciones de las actividades aduaneras*. Mexico: ISEF.
- Smith, A. (1776). *teoria de la ventaja absoluta*. Madrid: siglo veintiuno editores.
- Amador Sotomayor , A. (2003). *nosmas en los procesos de integracion*. Lima: opcs.
- Tamayo, M. (2009). *El proceso de la investigación* . Bogotá: Limusa.
- Torres, R. (2005). *teoria del comercio internacional* . Mexico: siglo veintiuno editores .
- Troncoso, J. (2001). *Algunas Teorias e instrumentos para el analisisde la competitividad* .  
Venezuela : AGRIS.
- Valle , R., & et al . (2010). *sectores de la nueva economia*. Madrid: EOI.
- Ministerio de Salud Publica. (2015). Obtenido de <http://www.salud.gob.ec/>

## LINKOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador . (2014). *importacion*. Recuperado de: <http://www.aduana.gob.ec/index.action>
- aranceles . (2012). Recuperado de: <http://arancelescun.blogspot.com/2012/10/definicion-e-importancia-de-aranceles.html>
- Galanm, M. (27 de 04 de 2009). Recuperado de: El cuestionario aplicado a la investigacion: <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/04/el-cuestionario-en-la-investigacion.html>
- Gonzales,Luis. (2007). *economia*. W.S. Obtenido de <http://www.economia.ws/mercado.php>
- la carta de porte . (2014). Recuperado de: <http://www.derechocomercial.edu.uy/ClaseTransp02.htm>
- Ocana,Juan. (2010). *la nueva sociedad norteamericana*. Obtenido de <http://www.historiasiglo20.org/HM/9-1b.htm>
- oferta y demanda . (2015). Recuperado de: [http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/oferta\\_y\\_demanda](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/oferta_y_demanda)
- Proecuador. (2016). *Proecuador Instituto de Promoción de Exportación e Inversiones*. Recuperado de: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2015). *SENAE*. Obtenido de [http://www.aduana.gob.ec/pro/for\\_oces.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/for_oces.action)
- zona economica. (2013). Recuperado de: <http://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>
- Bulege, W. (2013). Muestra y Población . *Slideshare*, 6.
- Salinas, H. (2010). Enfoque cualitativo y cuantitativo. *Slidershare*.

## ANEXOS

Anexo 1: RUC

<b>REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES</b>				
<b>NUMERO RUC:</b>	<b>0891713940001</b>			
<b>RAZON SOCIAL:</b>	<b>RAZCONSA C.A.</b>			
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>				
<b>CLASE CONTRIBUYENTE:</b>	<b>OTROS</b>			
<b>REPRESENTANTE LEGAL:</b>	<b>RACINES TAFUR ALBERTO ENRIQUE</b>			
<b>CONTADOR:</b>	<b>LAJONES AYОВI KARLA XIOMARA</b>			
<b>FEC. INICIO ACTIVIDADES:</b>	<b>16/06/2005</b>	<b>FEC. CONSTITUCION:</b>	<b>16/06/2005</b>	
<b>FEC. INSCRIPCION:</b>	<b>11/07/2005</b>	<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	<b>09/10/2014</b>	
<b>ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:</b>				
<b>ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES EN GENERAL</b>				
<b>DOMICILIO TRIBUTARIO:</b>				
Provincia: ESMERALDAS Cantón: ELOY ALFARO Parroquia: BORBON Calle: HUMBERTO OBANDO Intersección: VALDEZ Referencia ubicación: A DOSCIENTOS METROS DEL HOSPITAL DE BORBON Telefono Trabajo: 062786217 Celular: 0985592253 Email: bracines2@razconsa.com.ec				
<b>DOMICILIO ESPECIAL:</b>				
<b>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>* ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES</li> <li>* ANEXO RELACION DEPENDENCIA</li> <li>* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO</li> <li>* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES</li> <li>* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE</li> <li>* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA</li> </ul>				
<b># DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:</b>	del 001 al 002		<b>ABIERTOS:</b>	<b>2</b>
<b>JURISDICCION:</b>	\ REGIONAL NORTE\ ESMERALDAS		<b>CERRADOS:</b>	<b>0</b>
 <b>FIRMA DEL CONTRIBUYENTE</b>		 <b>SERVICIO DE RENTAS INTERNAS</b>		
<small>Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ellos se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).</small>				
<b>Usuario:</b>	<b>KVCR010708</b>	<b>Lugar de emisión:</b>	<b>ESMERALDAS/MEJIA NO. 3-15</b>	
		<b>Fecha y hora:</b>	<b>09/10/2014 11:30:24</b>	

# REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

## SOCIEDADES



**NUMERO RUC:** 0891713940001  
**RAZON SOCIAL:** RAZCONSA C.A.

### ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

**No. ESTABLECIMIENTO:** 002 **ESTADO** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.** 09/10/2014  
**NOMBRE COMERCIAL:** **FEC. CIERRE:**  
**FEC. REINICIO:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
 ACTIVIDADES DE ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONSTRUCCION CON OPERARIO  
 ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION DE OBRAS CIVILES EN GENERAL  
 ACTIVIDADES DE EXPLOTACION DE GRAVERAS Y CANTERAS DE ARENA  
 ACTIVIDADES DE COMPRA, VENTA, ALQUILER Y EXPLOTACION DE BIENES INMUEBLES  
 ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION DE INSTALACIONES DEPORTIVAS  
 ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION DE ESCUELAS Y EDIFICIOS COMPLETOS O PARTES DE EDIFICIOS, INCLUYE OBRAS NUEVAS, AMPLIACIONES, REFORMAS Y REPARACIONES

### DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: ESMERALDAS Cantón: ELOY ALFARO Parroquia: BORBON Calle: HUMBERTO OBANDO Intersección: VALDEZ  
 Referencia: A DOSCIENTOS METROS DEL HOSPITAL DE BORBON Telefono Trabajo: 062786217 Celular: 0985592253 Email: bracines2@razconsa.com.ec

**No. ESTABLECIMIENTO:** 001 **ESTADO** ABIERTO **BODEGA** **FEC. INICIO ACT.** 16/06/2005  
**NOMBRE COMERCIAL:** **FEC. CIERRE:**  
**FEC. REINICIO:**  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
 ACTIVIDADES DE CONSTRUCCION DE VIVIENDAS

### DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: ESMERALDAS Cantón: ELOY ALFARO Parroquia: BORBON Calle: 5 DE AGOSTO Número: 358 Intersección: VALDEZ  
 Referencia: A TRESCIENTOS METROS DEL PARQUE CENTRAL Telefono Trabajo: 062786261 Celular: 0985592253 Email: bracines2@hotmail.com Telefono Trabajo: 062451824 Telefono Trabajo: 062786217

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

**Usuario:** KVCRO10708 **Lugar de emisión:** ESMERALDAS/MEJIA NÚ. 3-15 **Fecha y hora:** 09/10/2014 11:30:24

Anexo 2.- Esquema de la encuesta aplicada al personal de Razconsa C.A.

## **ENCUESTA**

### **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

#### **FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

#### **ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL QUE INTEGRA LA CONSTRUCTORA**

**OBJETIVO:** Obtener información para realizar el Proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacia la empresa RAZCONSA C. A. Ubicada en la ciudad de borbón, provincia de esmeraldas, para mejorar la competitividad.

#### **INSTRUCCIONES:**

1. Lea detenidamente las preguntas.
2. Marque con una X el casillero correspondiente.
3. Únicamente debe marcar una respuesta

#### **CUESTIONARIO**

1. ¿Considera usted que mediante la importación de repuestos y partes para maquinaria pesada se mejorará la competitividad de la Constructora?  
SI\_\_\_ NO\_\_\_
2. ¿Considera usted que al importar los repuestos y las partes para la maquinaria pesada disminuirá el costo de adquisición de los mismos?  
SI\_\_\_ NO\_\_\_
3. ¿Creé usted que el uso de repuestos y partes para la maquinaria pesada importados permitirá disminuir los costos en las obras ejecutados por la Constructora?  
SI\_\_\_ NO\_\_\_
4. ¿La Constructora cuenta con personal capacitado para brindar mantenimiento a la maquinaria pesada?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

5. ¿Qué tipo de repuestos y partes requiere?

Sistema de motor ( )

Sistema de suspensión ( )

Sistema de freno ( )

Carrocería ( )

6. ¿Con que frecuencia brinda mantenimiento a la maquinaria pesada?

Semanal ( )

Quincenal ( )

Mensual ( )

Trimestral ( )

Semestral ( )

7. ¿El personal que manipula la maquinaria pesada está capacitado?

SI\_\_\_\_ NO\_\_\_\_

8. ¿Qué forma de pago utiliza cuando adquiere repuestos y partes para la maquinaria pesada?

Contado\_\_\_\_

Crédito\_\_\_\_

Transferencias Bancarias\_\_\_\_

9. ¿Cuáles son los atributos que usted considera para adquirir los repuestos y las partes para la maquinaria pesada?

Precio ( )

Calidad ( )

Origen ( )

Durabilidad ( )



REGISTRO DE FIRMA PARA DECLARACION ANDINA DEL VALOR	
<b>Persona Natural</b> <input type="checkbox"/>	
<b>IMPORTADOR:</b> <b>CEDULA:</b> <b>RUC:</b> <b>NOMBRE COMERCIAL/FANTASIA DEL ESTABLECIMIENTO:</b>	
<b>Persona Juridica</b> <input type="checkbox"/>	
<b>REPRESENTANTE LEGAL:</b> <b>CEDULA / PASAPORTE:</b> <b>RUC COMPANIA:</b> <b>RAZON SOCIAL:</b>	
<div style="border-top: 1px dashed black; margin-bottom: 5px;"></div> <b>FIRMA</b>	
<b>Persona Natural</b> <input type="checkbox"/> <b>Persona Juridica</b> <input type="checkbox"/>	
<b>COPIA DELANTERA</b>	<b>COPIA POSTERIOR</b>
<b>COPIA DE LADO Y LADO DE CEDULA O PASAPORTE</b> <b>ESTE REGISTRO DEBE DE SER NOTARIADO</b>	